

MÉCASPHÈRE

Le magazine des chefs d'entreprise mécaniciens
N°15 Octobre 2010

Pourquoi il faut surveiller les marchés



Sommaire MécaSphère n°15 - Octobre 2010

MÉCASPHÈRE N°14 – JUIN 2010
En complément du dossier « Pôles : coopérer pour gagner en compétitivité », Mécafuture souhaite apporter les précisions suivantes :
- le projet UsinAE est financé par la DGCIS et par la région Pays-de-la-Loire
- le projet FGVV est financé par la DGCIS, les Conseils Régionaux de Rhône-Alpes et d'Auvergne, les Conseils Généraux de l'Allier, de l'Isère, de la Loire et de Haute-Savoie et Saint-Etienne Métropole
- le projet Com-Pro-Mi est financé par la DGCIS, le Grand Besançon, le Conseil Général du Doubs, le Conseil Général du Jura et Feder
- le projet Hobbit est financé par la DGCIS, le Grand Besançon, le Conseil Général du Doubs
- le projet A3DE a reçu un financement Feder en complément de celui de la région Pays-de-la-Loire
- le projet Capsairtm est financé par la DGCIS, la région Lorraine, le Conseil Général de Moselle, la Communauté urbaine du Grand Nancy et Feder
- le projet Tolérancement inertiel est financé par la région Rhône-Alpes et le Conseil Général de Haute-Savoie.



MÉCASPHÈRE
39-41 rue Louis Blanc - 92400 Courbevoie
Tél. : +33 (0)1 47 17 60 27
Fax : +33 (0)1 47 17 64 37
E-mail : mecasphere@fimeca.com

ÉDITEUR : PROMÉCA
PRÉSIDENT ET DIRECTEUR DE LA PUBLICATION : Gérard MARIANI
RÉDACTEUR EN CHEF : Isabelle DOUVRY
RÉDACTION : Elodie MOREL DEVILLE, Alain LAMOUR
Et les contributions de : Frédérique CHAMPIGNY, Christophe GARNIER, Philippe BOURILLON.
Tirage : 23 200 exemplaires
Supplément Cetim Infos n° 211 - Octobre 2010

CONSEIL ÉDITORIAL ET CRÉATION GRAPHIQUE : Sophie REINAULD et Clémentine ROCOLLE
CRÉDIT PHOTO COUVERTURE : illustration Proméca communication / Photo droits réservés
RÉGIE PUBLICITAIRE
E.R.I
Tél. : +33 (0)1 55 12 31 20
IMPRESSION
CALLIGRAPHY PRINT
Châteaubourg- CS 82171
35538 Noyal-sur-Vilaine
N° ISSN : 1957-2921
Papier certifié **PEFC** et **FSC**
Encre à base d'huile végétale
Label imprim'vert

Tribune à... Jérôme Frantz, Président de la Fédération des industries mécaniques (FIM)

« La FIM, aiguillon d'une nouvelle politique pour l'industrie »

Dans le monde globalisé dans lequel évoluent actuellement nos entreprises de mécanique, l'appartenance à un réseau est essentielle, et notre organisation professionnelle en est le cœur. Les chefs d'entreprise ne peuvent plus évoluer seuls. Ils ont besoin d'un lieu où échanger, se rencontrer et partager dans un respect mutuel leurs expériences, leurs préoccupations pour agir collectivement.

Pour répondre à leurs attentes, notre organisation professionnelle, la FIM et ses syndicats, continue d'évoluer pour apporter à tout moment le meilleur service à ses adhérents. Prospection à l'international, chasse en meute, innovation, attractivité des métiers, dialogue dans les filières entre donneurs d'ordres et fournisseurs, accès au financement, surveillance des marchés (qui fait l'objet du dossier central de ce numéro)..., autant de défis que nous les aidons à relever...

Mais pour être plus efficaces, nous devons revenir aux fondamentaux. J'entends par là, réactiver la fibre « militante » qui a progressivement disparu. Nos entreprises seront plus fortes si elles défendent leurs couleurs et agissent collectivement, ce que font d'ailleurs très bien nos confrères allemands et italiens. Nous devons aussi resserrer nos liens avec nos principaux partenaires qui sont pour une large part réunis dans ce magazine. Je salue à cette occasion MécaSphère qui depuis maintenant près de quatre ans contribue à mettre en évidence toute l'utilité de travailler ensemble pour accompagner nos entreprises dans leur développement.


© Stéphane Lariven

« Pour répondre à leurs attentes, notre organisation professionnelle, la FIM et ses syndicats, continue d'évoluer pour apporter à tout moment le meilleur service à ses adhérents. »

Parallèlement, la fédération doit continuer de défendre les industries qu'elle représente. Depuis 30 ans, nos politiques n'ont pas apporté le soutien que notre industrie était en droit d'attendre. Notre compétitivité a été plombée par les charges. Nous commençons seulement à comprendre en France qu'il n'est pas de grand pays, ni de création de richesse durable sans industrie compétitive.

Dans ce contexte, certaines de nos industries ont été amenées à délocaliser leur production à faible valeur ajoutée pour se recentrer sur la haute technologie et l'innovation de pointe. Cela a contribué à nous fragiliser. Il est primordial aujourd'hui de regagner ces savoir-faire si nous voulons retrouver une industrie forte dont tous les étages seront à nouveau maîtrisés. Et nous avons pour cela besoin du soutien de nos politiques.

La transversalité de la mécanique qui l'amène à contribuer au développement de toutes les autres industries lui confère un positionnement stratégique. C'est pourquoi, je souhaite que la FIM, aux côtés de tous les chefs d'entreprise qu'elle représente, soit l'aiguillon de cette action de reconquête auprès des pouvoirs publics et de nos concitoyens.

L'ÉDITION DE CE MAGAZINE EST RÉALISÉE EN PARTENARIAT AVEC LES ORGANISMES SUIVANTS
Les articles sont rédigés sous la responsabilité de leur auteur et leur contenu n'engage que ce dernier



















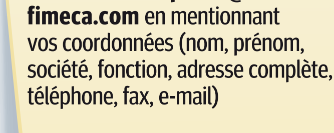














© Midest

Parole « Le Midest continuera à réunir chaque année les savoir-faire mondiaux les plus représentatifs. Je veux voir l'avenir de manière optimiste, et ce d'autant plus que le salon s'exporte. Le premier Sistep-Midest au Maroc se tiendra du 17 au 20 mai 2011. »
Sylvie Fourn, directrice du Midest

SALONS

Foire de Hanovre : la France à l'honneur

La France est le pays partenaire de l'édition 2011 du rendez vous mondial de l'industrie qui se tiendra du 4 au 8 avril prochain. Une opportunité exceptionnelle pour les nombreux mécaniciens français qui y exposent chaque année.

Plus de 1500 m² de stands collectifs prévus par Ubifrance cette année à la foire de Hanovre. Le savoir faire industriel français bénéficiera ainsi d'une visibilité mondiale unique. Objectif : mobiliser près de 200 entreprises françaises dont 120 sur ses pavillons collectifs. Tous les secteurs clés de l'industrie sont présentés et répartis en quatre grands ensembles d'activités : Production et Automatisation industrielles, Technologies de l'Energie, Technologies du futur et Recherche appliquée et transfert de technologies.

L'INNOVATION DURABLE MISE EN AVANT

Le thème, « Innovation pour une croissance durable » permettra aux entreprises françaises d'exposer leurs innovations industrielles dans le domaine des énergies nouvelles en particulier, sur le stand partenaire d'Ubifrance. Des conférences sur les thèmes des nouveaux matériaux, de la mobilité ou encore des énergies propres seront aussi animées par des entreprises hexagonales.
L'opération « France Pays Partenaire » amplifie l'impact des pavillons traditionnellement organisés sur les salons Transmissions hydrauliques et pneumatiques et Sous traitance industrielle. L'implantation de nouveaux pavillons sur les salons, Energie, Recherche et Technologie et Traitement de Surfaces et cette année sur Coil Technica, salon du bobinage est prévue. Toutes les entreprises mécaniciennes peuvent ainsi trouver leur place. Le Cetim, par l'intermédiaire du réseau des Instituts Carnot y sera évidemment présent.



© Deutsche Messe AG

« C'est l'opportunité pour les entreprises de présenter leurs produits à des millions d'internautes. »
> Thierry Boquien, coordinateur des événements Pays Partenaire à Ubifrance.

DES RETOMBÉES POLITIQUES ET MÉDIATIQUES PROMETTEUSES

Un site internet spécialement dédié aux entreprises françaises est mis en place. « C'est l'opportunité pour les entreprises de présenter leurs produits à des millions d'internautes » insiste Thierry Boquien, coordinateur des événements Pays Partenaire à Ubifrance.
Avec une cérémonie d'ouverture coprésidée par la chancelière allemande, Angela Merkel et le Président de la République français, Nicolas Sarkozy ou son premier ministre, la France sera particulièrement à l'honneur de cette édition.

Ubifrance s'attache à créer une synergie autour de cette édition en proposant de rassembler largement ses partenaires, parmi lesquels OSEO, l'Ademe, Mécafuture ou encore la FIM. « Je souhaite que l'Equipe de France de l'Export se mobilise pour inciter les entreprises mécaniciennes à participer et renforcer leur visibilité » souligne Claude Ménard chef de projet en charge des exposants.

CONTACTS

> Ubifrance
Claude Ménard
Chef de projet Hanovre 2011
01 40 73 30 97
claude.menard@ubifrance.fr

> Thierry Boquien
Coordinateur France Pays Partenaire
01 40 73 34 97
thierry.boquien@ubifrance.fr

La foire de Hanovre en chiffres

13 salons	2 600 journalistes de 42 pays	200 000 visiteurs dont 95 % de professionnels	6 300 exposants de 64 pays

Midest : 40 ans d'innovations

Midest, le numéro 1 mondial des salons de sous traitance industrielle reçoit pour cette édition aussi particulière qu'innovante l'un de ses principaux donneurs d'ordres : le ferroviaire.

1 750 exposants venus de 37 pays et de tous les secteurs industriels : Transformation des métaux, des plastiques / Caoutchouc / Composites, Electronique & électricité, Microtechniques, Traitements de surfaces & finitions, Fixations industrielles, Services. Ils seront au moins aussi nombreux qu'en 2009 pour fêter les 40 ans du Midest. Et ce, en dépit d'une situation économique toujours délicate, signe que les sous traitants jugent l'événement de référence de leur profession plus que jamais incontournable. « Malgré l'individualisme de notre société, le Midest reste chaleureux, convivial et fêter ses 40 ans est une nouvelle occasion de se retrouver, d'échanger et de rendre hommage aux fondateurs mais également aux entreprises fidèles » explique Sylvie Fourn, directrice du salon. PME et TPE innovantes y côtoieront les grands leaders du secteur sur des stands individuels ou collectifs organisés par la centaine de partenaires du salon, français ou étrangers, institutionnels ou sectoriels.
Nombre d'exposants se retrouveront également au cœur des Villages qui rencontrent un succès croissant : aux sept déjà présents en 2009 (Fonderie, Traitements des matériaux, Mise en forme des métaux, Plastiques, Forge, Fixation européenne et Electronique) s'ajoutent cette année Usinage & Machines spéciales et Caoutchouc.
Lors de leur demande de badge gratuit en ligne, les visiteurs seront également conviés à élire les lauréats des Trophées de cinq grandes catégories (Innovation, Réalisations exemplaires, International, Organisation et Bureau d'études).
Une soixantaine de conférences gratuites informeront des dernières avancées techniques, stratégiques ou économiques de la sous traitance. Les Pôles Technologiques développeront le thème des techniques et des procédés innovants grâce aux experts du Cetim (Centre technique des industries mécaniques), du CTIF (Centre de développement des industries de mise en forme des matériaux Fonderie) et, pour la première fois, du LRCCP (Laboratoire de recherches et de contrôle du caoutchouc et des plastiques).



© Midest / Michel Leclercq

Midest en 4 dates
1971 Naissance du Midest à Nancy
1973 Le Midest devient itinérant
1976 Premier Midest à l'étranger, à Lausanne en Suisse
1980 Premier Midest à Paris

> Midest
2 au 5 novembre 2010
Parc des Expositions de Paris Nord Villepinte
Informations : 01 47 56 21 66
info@midest.com - www.midest.com

Faites bouger le monde à l'Aventure des Métiers !



En 2010, le stand « Industries mécaniques » prend de l'ampleur au Salon l'Aventure des métiers. Fort de leur succès en 2009, le Symop (Syndicat des entreprises de technologies de production) et le SNCT (Syndicat de la chaudronnerie, tuyauterie et maintenance industrielle) renouvellent leur participation commune et entraînent avec eux d'autres professions et un centre de formation : FIM Energétique (Association Syndicale des équipements énergétiques), l'UITS (Union des industries de traitement de surface) et SUPii Mécavenir. Industriels, professeurs et apprentis partageront leurs expériences avec les collégiens et lycéens en quête d'orientation. Des démonstrations techniques, des vidéos ludiques et bien d'autres animations présenteront les métiers et leurs débouchés. Thème de la conférence animée cette année par le pôle industries mécaniques : « Ingénieurs dans les industries mécaniques, des métiers riches et variés, porteurs d'avenir ».

> L'Aventure des Métiers Salon de l'Étudiant
Du 25 au 28 novembre 2010
Paris - Porte de Versailles
Conférences : vendredi 26 novembre à 11h30 et samedi 27 à 16h00

La FIM : des informations pour l'export, la législation et le ferroviaire

La Fédération anime un stand avec le GIST, Groupement des industries de la sous-traitance mécanique (Hall 6 Stand J15). Au programme : des rendez-vous individuels avec les correspondants à l'international, une conférence sur le « Secteur ferroviaire : les grands projets et opportunités à l'international » le 2 novembre 2010 à 14h30, un atelier juridique sur le thème : « Loi du 31 décembre 1975 – La garantie de paiement du sous-traitant » et la possibilité de rencontrer individuellement une juriste de la FIM le 5 novembre 2010 de 10h00 à 10h30. Contact : Kathy Ledin (FIM) kledin@fimeca.com

Le Cetim : des réponses à vos questions techniques

Un pôle technologique animé par le Cetim (Hall 6 Stand J14) permet de rencontrer des experts dans les secteurs de la forge, l'usinage et les machines spéciales, les revêtements et traitements de surfaces, les fixations industrielles, les métaux en feuille et la chaudronnerie-tuyauterie.
Les conférences Flash du Cetim : des communications techniques de 20 minutes maximum pendant toute la durée du salon sur l'espace qui leur est dédié à côté du pôle technologique du Cetim. Programme et inscription disponibles sur www.midest.com.



Parole « Pour innover sur le plan social, il faut être dans une logique d'expérimentation. Le point de départ, c'est aussi un bon dialogue social avec toutes les organisations syndicales. »
Jean-François Pilliard, délégué général de l'UIMM

SOCIAL

Accord sur l'emploi : maintenir les compétences malgré la crise

A conjoncture exceptionnelle, mesures exceptionnelles. Pour maintenir les compétences dans les entreprises frappées par la crise économique, l'UIMM et les organisations syndicales ont reconduit le dispositif adopté en 2009, en le centrant davantage sur les PME et TPE, sur les jeunes et les salariés en seconde partie de carrière.

Permettre, malgré la crise, aux entreprises et notamment aux PME et TPE de conserver des compétences qu'elles ont du mal à trouver pour préparer la reprise. Telle est la philosophie de l'avenant à l'accord du 7 mai 2009, qui vise à prolonger des mesures exceptionnelles sur l'emploi dans la métallurgie.

Retour en arrière. Fin 2008, crise financière oblige, l'UIMM et les organisations syndicales décident de négocier un accord sur des mesures permettant de préserver les compétences dans les entreprises en difficulté et particulièrement les PME. Signé le 7 mai 2009, l'accord prévoit notamment de mettre à profit les périodes de sous activité pour former les salariés, développer leur savoir faire et leurs qualifications.

Le 1er juin 2010, la CPNE (Commission Paritaire Nationale pour l'Emploi) tire le bilan du dispositif. Un bilan plutôt positif (voir encadré). Il faut dire que des moyens financiers importants ont été dégagés par l'Organisme Paritaire Collecteur Agréé des Industries de la Métallurgie (OPCAIM).

RECENTRER LE DISPOSITIF SUR LES MOINS DE 250 SALARIÉS

« Les partenaires sociaux ont donc décidé de reconduire ces mesures jusqu'au 30 juin 2011, indique Florence Buisson, directeur juridique emploi formation, en ciblant sur trois objectifs : continuer à accompagner les entreprises en sous activité pour les aider à maintenir leurs compétences ; poursuivre l'effort en matière d'alternance ; maintenir les compétences des salariés en seconde partie de carrière. Il s'agit également de recentrer le dispositif sur les entreprises de moins de 250 salariés ».

TPE et PME sont ainsi incitées à permettre à leurs salariés d'exercer leur Droit Individuel à la Formation (DIF) pendant les périodes de sous activité et à utiliser les périodes de chômage partiel pour engager des formations notamment dans le cadre de l'Activité Partielle de Longue Durée (APLD).

Concernant les jeunes, l'accent est à nouveau mis sur les contrats d'apprentissage ou de professionnalisation, avec un objectif de 35 000 par an. Dans les PME et TPE, l'OPCAIM prendra en charge les frais de tutorat, dès lors que les tuteurs auront suivi une formation.

Quant aux seniors, leur accès à la formation professionnelle sera facilité dans le cadre du contrat ou de la période de professionnalisation.

Enfin, un guide des bonnes pratiques devrait être élaboré pour mettre en place des cellules de reclassement destinées aux salariés dont le licenciement économique est envisagé. L'avenant est signé pour un an. Un premier bilan d'étape est prévu en décembre 2010.


© Ponticelli

L'accès à la formation professionnelle sera facilitée dans le cadre du contrat ou de la période de professionnalisation.

Un bilan positif

- **Prise en charge exceptionnelle des salaires par l'OPCAIM : 5 933 entreprises concernées, 71 414 stagiaires, 51 414 salariés dont 62 % d'ouvriers, 24 millions d'euros engagés.**
- **Droit individuel à la formation utilisé pendant le temps de travail : 2 141 entreprises concernées, 37 965 salariés, 49 238 stagiaires, 24,7 millions d'euros engagés.**
- **Formation des salariés pendant le chômage partiel financée par l'OPCAIM : 1 043 entreprises concernées, 56 690 stagiaires, 42 714 salariés, 23,5 millions d'euros engagés.**
- **7 625 contrats de professionnalisation, 24 800 contrats d'apprentissage en 2009.**
- **6 900 tuteurs pris en charge par l'OPCAIM, 8,2 millions d'euros engagés.**

Données UIMM au 30 juin 2010

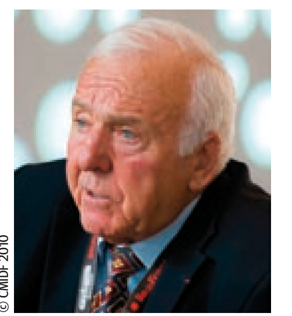
Une fondation pour l'insertion

70 millions d'euros sur 5 ans, l'UIMM lance le fonds le mieux doté dans le domaine de l'insertion sociale et professionnelle, Agir pour l'insertion dans l'industrie. Son objectif : Soutenir l'intégration des jeunes et des adultes éloignés de l'emploi, promouvoir la diversité au sein des entreprises et pallier les difficultés de recrutement que rencontre l'industrie sur les premiers niveaux de qualification. La fondation soutient, d'ores et déjà, une quinzaine de projets. Parmi eux, « Les Ailes de la Ville » marque son lancement officiel : ce chantier d'insertion accompagne et forme 25 jeunes de Seine Saint Denis aux métiers de l'industrie aéronautique.

Semaine de l'industrie, première en 2011 !

Parmi les 23 mesures retenues par les Etats Généraux de l'Industrie, la création d'une semaine de l'industrie répond au constat unanime d'un manque d'attractivité des métiers de l'industrie. Les ministères de l'Industrie, de l'Education nationale, de l'Enseignement supérieur et de la Recherche mais aussi les fédérations professionnelles dont la FIM, et bien d'autres se mobilisent. Objectif : que le maximum d'opérations (portes ouvertes...) soient labellisées et organisées durant cette semaine. La FIM invite les entreprises mécaniciennes à saisir cette occasion pour ouvrir leurs portes aux collégiens et lycéens.
Du 14 au 20 mars 2011. Contact : Isabelle Douvry (FIM) idouvry@fimeca.com

INTERVIEW DE GILBERT TCHIVITDJI, PRÉSIDENT DU COMITÉ MÉCANIQUE ILE-DE-FRANCE


© CMIDF 2010

MEC@FAIR, les rendez-vous BtoB de la mécanique

Organisé par le Comité mécanique Ile de France, MEC@FAIR est la convention d'affaires de la mécanique. Durant une journée, 250 industriels se rencontrent autour de rendez vous BtoB. La manifestation qui se déroulera le 5 avril 2011 en Seine et Marne est ouverte à tout le territoire national et se dote de nouveaux atouts.

MécaSphère : Qu'apporte MEC@FAIR aux industriels mécaniciens ?

Gilbert Tchivitdji : Comme toutes les actions du Comité mécanique Ile de France, MEC@FAIR apporte une solution concrète aux besoins des PME mécaniciennes. Son format, son principe et son accessibilité font de MEC@FAIR un formidable outil commercial. Avec un taux de satisfaction de près de 90 %, c'est une convention efficace. Et une occasion unique pour élargir son réseau de relations, connaître les marchés porteurs et conclure des affaires. Chaque année, le Comité mécanique redouble d'efforts pour organiser une convention qui offre de réelles opportunités commerciales aux industriels.

M : À ce propos, quelles sont les orientations pour 2011 ?

G. T. : MEC@FAIR 2011, c'est plus de donneurs d'ordres et un panel représentatif de sous traitants de la mécanique. L'objectif étant de diversifier les débouchés de nos PME tout en optimisant le sourcing des entreprises à la recherche de nouveaux fournisseurs.

Pour la première fois, des partenaires clés nous rejoignent. C'est le cas du pôle de compétitivité ASTech Paris Région. Un partenariat naturel puisqu'en Ile de France, les secteurs aéronautique et aérospatial représentent un marché de près de 40 % pour les entreprises mécaniciennes.

Enfin, en 2011, MEC@FAIR s'invite en Seine et Marne, au Paxton hôtel. Son centre de convention offre une large gamme de services. C'est un lieu propice aux échanges et aux affaires. Nos industriels sauront apprécier.

M : Comment les entreprises peuvent-elles y participer ?

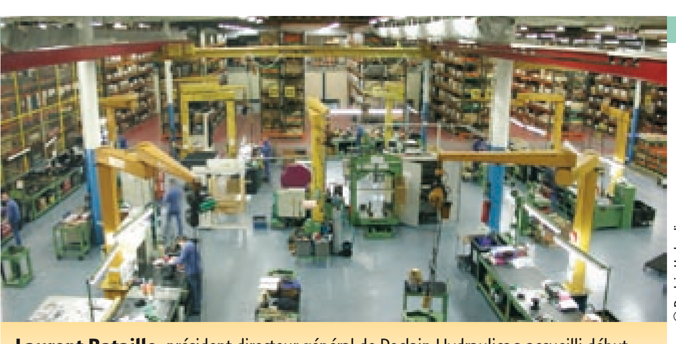
G. T. : Simple et rapide, l'inscription se fait en ligne sur le site du Comité mécanique Ile de France. Efficace, la plateforme dédiée à MEC@FAIR permet aux participants de sélectionner les industriels qu'ils souhaitent rencontrer. Autre atout, notre convention est accessible grâce au soutien de l'Etat et de la région Ile de France. Avec un nombre de participants limité à 250, je recommande aux industriels mécaniciens de s'inscrire rapidement.

CONTACT

> Yohann Etoré
01 30 75 35 68
Informations pratiques
MEC@FAIR, 5 avril 2011 - 9h-18h
Paxton résidence hôtel & spa
Ferrières-en-Brie (77)
Inscriptions : www.comitemeca-idf.com

Un comité mécanique : mode d'emploi

Initiés par la FIM, les Comités mécaniques mettent en réseau des partenaires, la FIM, l'UIMM, le Cetim et les CCI au bénéfice des industriels mécaniciens ressortissant d'une région. Il en existe sept, Alsace, Franche-Comté, Ile-de-France, Nord-Pas-de-Calais, Pays-de-la-Loire, Picardie et Provence-Alpes-Côte-d'azur. Olivier Durteste de la direction des relations professionnelles et de l'action régionale de la FIM souligne leur mission essentielle : «Promouvoir les professions mécaniciennes et leur développement en régions». Acteurs de terrain, leur vision précise de la situation économique régionale leur permet de mettre en œuvre des actions collectives au profit des entreprises. Leurs actions concernent l'intelligence économique, la prospective marchés, le développement à l'international, la mise en place du programme Acamas*, la valorisation des métiers de la mécanique auprès des jeunes... Le Comité mécanique des Pays-de-la-Loire a, par exemple, réuni 90 entreprises pour constituer des groupes de travail autour du nucléaire, de l'agriéquipement et de la construction qui détermineront des plans d'actions collectives pour répondre aux préoccupations des entreprises. Et, celui de Picardie (MécaMéta Picardie), présidé par Emmanuel Vieillard, a mis en place un riche programme de rencontres en 2010 qui a déjà mobilisé plus d'une centaine d'industriels. Il traite d'innovation, d'éco-conception, de diversification, de croissance externe parmi d'autres sujets. Les entreprises peuvent ainsi s'informer auprès d'experts et échanger. C'est l'occasion également de prendre connaissance d'opportunités d'affaires.


© Poclain Hydraulics

Laurent Bataille, président directeur général de Poclain Hydraulics a accueilli début 2010 près de 50 industriels dans son entreprise à l'occasion d'une rencontre MécaMéta Picardie sur le lean management.

> Olivier Durteste (FIM)
01 47 17 60 24
odurteste@fimeca.com

**Programme d'accompagnement des PME mécaniciennes dans une démarche d'anticipation et de changement*
www.operation acamas.com

News

FINANCEMENT

Les prêts participatifs se développent

Dès la fin de l'année, un plus grand nombre d'entreprises de mécanique pourra bénéficier du prêt participatif Croissance PMI initié par la CMGM (Caisse Mutuelle de Garantie de la Mécanique).

Déjà effectif en Bretagne et Pays-de-la-Loire, il sera accessible dans quatre nouvelles régions : l'Alsace, le Centre, l'Aquitaine et la Champagne Ardenne (élargie pour l'occasion à la Seine et Marne). Deux partenaires y sont associés : le Crédit Coopératif et les chambres syndicales de la métallurgie qui vont permettre aux entreprises de financer un projet de développement en renforçant leurs fonds propres. Pour ce programme, une enveloppe initiale de 15 millions d'euros est disponible. 38 demandes ont été identifiées avec 6 dossiers déjà acceptés pour un montant de 1,6 million d'euros à quoi s'ajoute 1,9 million d'euros de prêts bancaires complémentaires. Une entreprise va, par exemple, financer le transfert de son unité de production du centre ville à une zone industrielle et relocaliser son activité de traitement de surface. La CMGM espère pouvoir étendre ce dispositif à d'autres régions.

Parallèlement, l'UIMM, en partenariat avec OSEO, lance un nouveau financement pour ses entreprises adhérentes en Midi Pyrénées, région pilote avec une enveloppe de 30 millions d'euros. Un prêt participatif ou un fonds de garantie dans le cadre d'investissements dédiés à des projets de développement, y compris immatériel peuvent ainsi être débloqués.

> Patrick Gérion (FIM)
01 47 17 67 49
> OSEO
www.oseo.fr
> UIMM midi-pyrénées
www.uem.fr

Les robots entrent dans les PME

Selon les conclusions du projet européen SMErobot* présentées par le Cetim, les robots s'intègrent désormais aisément dans les PME. Et ce, grâce à de nouvelles architectures, des interfaces conviviales et des coûts réduits. Avantages : une interaction efficace entre l'opérateur et le robot et une réduction des coûts de main d'œuvre sur des opérations répétitives et pénibles. Ces robots intègrent les spécificités de la nouvelle directive Machines 2006/42/CE et de la norme EN ISO 10218 1. Ce projet est soutenu par le Symop, Syndicat des entreprises de technologies de production, qui travaille depuis plusieurs années à promouvoir l'utilisation de la robotique dans les PMI.

**« Des robots pour les PME : sécurité collaborative et intégration des robots en PME »*



© Staübli - médiathèque Symop

Des robots sûrs et rentables pour les PME

International



L'international, lo comotive du ferroviaire français

Pour les entreprises de mécanique françaises, les opportunités sont résolument à l'international. Alors qu'en France, transport urbain et périurbain et rénovation de matériel existant constituent l'essentiel du développement, un tour du monde du ferroviaire permet d'identifier de nombreux marchés sur les cinq continents.

129 000 kilomètres de voies ferrées en Chine d'ici 2020

LA CHINE À GRANDE VITESSE

Avec 1,4 milliard de passagers et 3,1 milliards de tonnes de fret, la Chine est le premier marché mondial. « Dans quelques années, on peut s'attendre à ce que la moitié du kilométrage mondial de lignes à grande vitesse soit chinois. Le plan de relance chinois ouvre donc de larges possibilités aux entreprises de mécanique françaises », souligne Pierre Dhomps, correspondant de la FIM pour la Chine. En effet, le réseau actuel (90 000 km de voies ferrées) devrait atteindre 129 000 km dont 12 000 à grande vitesse d'ici 2020. Quelques exemples de grands investissements prévus ou en cours de réalisation : la ligne Pékin Shanghai ou encore le 380Z, train à grande vitesse réalisé en collaboration avec Bombardier dont la mise en service est prévue dès 2011. « La fourniture d'équipements (signalisation et matériel roulant) pour la construction des métros et tramways chinois sont également des marchés à prendre » insiste Pierre Dhomps.

DE SÃO PAULO À LA MECQUE...

Pour la construction de sa première ligne à grande vitesse entre Rio de Janeiro et São Paulo, l'appel d'offres est lancé. « Les entreprises intéressées ont jusqu'à fin novembre 2010 pour faire parvenir leur dossier de candidature » précise Charles Henry Chenut, correspondant de la FIM pour le Brésil.

Sans oublier les marchés européen et indien, mais dans une moindre mesure, ou encore le Moyen Orient et plus particulièrement l'Arabie Saoudite où une ligne devrait être construite d'ici 2015 entre Médine et la Mecque. L'Algérie également, dans le cadre de son programme de relance a prévu dès 2011, des chantiers de production et de maintenance des équipements ferroviaires. Un accord de partenariat entre Alstom France et Ferrovial Algérie pourrait être signé à la fin de l'année.

Nœuds ferroviaires pour les lignes à grande vitesse

Construction de plus de 10 000 km de lignes à grande vitesse dédiées passagers

Pékin

Wuhan

Shanghai

Canton

Les principaux projets de ligne du 11ème plan quinquennal chinois

... EN PASSANT PAR LES ÉTATS-UNIS

Le renouveau du transport ferroviaire de passagers aux Etats Unis, financé par les mesures prises par le Gouvernement Obama, est aussi un vivier d'opportunités non négligeable avec plus de trente grands projets. Deux d'entre eux de type TGV en Floride et en Californie sont parmi les plus avancés. « Les sociétés françaises qui disposent déjà d'une filiale ou d'un partenariat fort aux Etats Unis sont les mieux placées. Mais il est encore temps, pour celles qui ne sont pas implantées, de se rapprocher de firmes américaines, partenaires indispensables dans ce contexte de financement par des subventions du gouvernement fédéral » explique Philippe Maitrepierre, correspondant de la FIM pour les Etats Unis.

Plus généralement, les entreprises de mécanique peuvent s'associer aux grands constructeurs, Bombardier, Alstom et d'autres. « Elles disposent d'atouts indéniables et peuvent répondre au facteur prix, enjeu des entreprises asiatiques, très agressives sur ce terrain par la fiabilité de leur matériel et leur proximité géographique et culturelle » explique Jean Pierre Audoux, délégué général de la FIF, Fédération des industries ferroviaires.

> **« La fourniture d'équipements pour la construction des métros et tramways chinois sont également des marchés à prendre. »**
> **PIERRE DHOMPS,** CORRESPONDANT DE LA FIM POUR LA CHINE

© Alstom Transport / F. Christophorides

Le ferroviaire est aussi au Midest. (cf p : 5). Thème de la grande table ronde : « La sous-traitance au cœur du secteur ferroviaire ».

CONTACT
> Kathy Ledin (FIM)
01 47 17 60 66
kledin@fimeca.com

Ubifrance soutient le ferroviaire

Les Rencontres Internationales du Transport Ferroviaire ont réuni 79 entreprises et deux clusters, Northern France Rail et Néopolia sur le pavillon France du salon Innotrans 2010. A cette occasion, les entreprises ont pu échanger avec les représentants des Missions Economiques de plusieurs pays d'Europe mais également du Brésil, des Etats-Unis ou de la Russie sur les opportunités à saisir. Tout au long de l'année et suivant l'actualité du secteur, Ubifrance organise avec les entreprises françaises des opérations de soutien à leur développement : salons, colloques ou encore rencontres entre décideurs.

Un V.I.E sur les rails

Pour répondre au développement du marché ferroviaire dans le monde et à la croissance des activités de SNCF International, la FIM envisage le recrutement d'un nouveau V.I.E au sein de deux ou trois entreprises fournisseurs du secteur. La destination reste à déterminer : Algérie, Maroc, Chine, Etats-Unis... Les entreprises intéressées peuvent prendre contact avec la FIM.

> Proméca
adelasalle@fimeca.com
01 47 17 60 58

Un comité stratégique ferroviaire

Le ferroviaire est l'une des 11 filières prioritaires arrêtées par les Etats Généraux de l'Industrie portée et animée par la FIF. Afin de déterminer les grands enjeux de la filière et définir un plan d'actions pour renforcer la compétitivité des entreprises sur ce marché, un comité stratégique, piloté par la FIF a été créé. Les grands acteurs du secteur y participent : la FIM et ses syndicats (Artema, SN.DEC, SNFR...), la plasturgie, la FIEEC et bien d'autres.



Filières vertes

Le ministère de l'Écologie élabore actuellement un positionnement stratégique et un plan d'actions pour soutenir le développement des filières vertes. Point sur cinq actions menées, dans ce contexte, pour accompagner les entreprises de mécanique au sein de ces filières.

Politique industrielle : le vert est mis

Sur les 18 filières stratégiques identifiées, cinq concernent plus particulièrement les entreprises de mécanique : énergies solaire, éolienne et marine, métrologie et instrumentation des milieux, recyclage et valorisation des déchets, secteur de l'eau et optimisation des procédés industriels.

L'Etat a décidé de mobiliser le Grand Emprunt national pour participer au financement de sa politique industrielle verte. Ses choix stratégiques : soutenir le développement des PME innovantes et des grandes entreprises françaises déjà positionnées sur un marché et encourager l'installation d'entreprises étrangères sur notre territoire pour profiter des créations d'emplois potentiels. Une politique de soutien renforcée en faveur de la recherche et de l'innovation est menée grâce aux nouveaux outils issus du Grand Emprunt (prêts verts...) et aux dispositifs existants (pôles de compétitivité, soutiens ANR, Ademe, OSEO...).
Au total, au moins 10 milliards d'euros seront consacrés directement au développement durable sur des domaines ciblés. L'un des principaux axes concerne la réduction des consommations d'énergie et la gestion des ressources.

ACCÉLÉRER L'INNOVATION

Deux conventions Etat Ademe ont été signées, l'une concernant l'économie « circulaire » (énergies solaire et marine, géothermie, captage de CO_2, chimie verte...) et l'autre, les démonstrateurs énergies renouvelables et chimie verte. 1,35 milliard d'euros sera investi pour les énergies renouvelables et décarbonées et 250 millions d'euros dans le secteur de l'économie circulaire (tri et valorisation des déchets, dépollution et écoconception de produits industriels...). Objectifs : accélérer l'innovation dans le domaine des énergies décarbonées et le déploiement des technologies vertes. Des appels d'offres seront lancés par l'Etat dans ces secteurs porteurs d'innovation. « C'est une formidable opportunité pour notre vivier de PME mécaniciennes. La FIM et les professions concernées suivent attentivement ces sujets dans le cadre des filières vertes et plus particulièrement celles concernant l'optimisation des procédés de manière à identifier des entreprises porteuses de projets d'une part et, d'autre part, mener des actions collectives dans le cadre des futurs appels d'offres » explique Violaine Daubresse, directeur de l'environnement et du développement durable à la FIM.



CONTACT
> **Violaine Daubresse (FIM)**
01 47 17 60 14
vdaubresse@fimeca.com

Des chèques « Eco-innovation » pour les PME

Partie intégrante du programme cadre 2007 2013 pour la compétitivité et l'innovation (CIP), le financement du programme REMake* vient d'être accepté par la direction générale « Entreprises et Industrie » de la Commission européenne.
Grâce à des chèques innovation, ce programme permet aux PME de financer leurs besoins en aide et conseil pour éco innover. Un objectif qui rejoint ceux du grand projet Ecotec mis en œuvre par le Cetim depuis plusieurs années et qui vise à initier et favoriser le développement de technologies propres et innovantes.
Testé en Allemagne, au Royaume Uni, en Espagne, en Italie et en France, ce système de chèques innovation doit permettre aux PME de financer les investissements dans les écotechnologies ou de mettre sur le marché des éco innovations. Les partenaires français du projet coordonné par ZVO en Allemagne sont OSEO, Technofi, la FIM (Proméca) et le Cetim. Pendant les trois ans du projet REMake, OSEO distribuera 80 chèques innovation pour un montant total d'environ un million d'euros aux PME sélectionnées.

**Recycling and ressources efficiency driving innovation in european manufacturing small and medium sized enterprises*



© ARTEMA

Une démarche de réduction de consommation d'énergie dans la fabrication des roulements.

CONTACT
> **Gérard Colin (Cetim)**
03 44 67 36 82
sqr@cetim.fr

« Financer des investissements compétitifs respectant les enjeux de protection de l'environnement »

Le dispositif des Prêts Verts est géré par OSEO, acteur reconnu dans le financement du développement durable. Il est opérationnel depuis septembre dernier.

MécaSphère : Quels sont les avantages des Prêts Verts et à qui s'adressent-ils ?

Jean-Luc Daniel : D'une durée de 7 ans, les « Prêts Verts bonifiés » permettent aux entreprises de financer des investissements compétitifs respectant les enjeux de protection de l'environnement et de réduction de la consommation d'énergie. Aucune garantie n'est exigée sur les actifs de l'entreprise, ni sur le patrimoine du dirigeant.
Le programme doit comporter au minimum 60 % d'investissements corporels. Ces prêts s'adressent donc aux entreprises qui souhaitent investir dans des process permettant de réaliser des économies d'énergie ou de matières premières, mais également à celles qui les fabriquent. Les PME et/ou les ETI créées depuis 3 ans et financièrement saines peuvent bénéficier du dispositif.

M : En quoi consistent les garanties des financements d'accompagnement ?

J.-L. D. : Elles sont destinées à favoriser l'intervention des établissements bancaires, en complément des Prêts Verts constituant ainsi un second volet du dispositif. Elles couvrent jusqu'à 60 % du risque, dans la limite de 1,5 million d'euros.
Ce programme de financement vise à favoriser la croissance des éco industries et des investissements productifs dans le développement durable.

M : Une entreprise peut-elle cumuler un Prêt Vert avec d'autres outils de financement proposés par OSEO ?

J.-L. D. : Oui. Il est même souhaitable qu'un Prêt Vert serve de levier pour financer un programme d'investissement global accompagné, par exemple, d'un Contrat de développement participatif (CDP), d'un cofinancement ou de la garantie des financements d'accompagnement. Tout en continuant à respecter ses règles prudentielles, OSEO joue ainsi pleinement son rôle d' « ensemblier » en proposant les financements adaptés aux besoins des entreprises.



© OSEO

Jean-Luc Daniel, responsable du développement des marchés émergents à la direction du développement et de la stratégie d'OSEO

M : Quelle enveloppe budgétaire est consacrée aux Prêts Verts ?

J.-L. D. : Chaque Prêt Vert bonifié peut atteindre jusqu'à 3 millions d'euros. Il est systématiquement associé à des financements extérieurs (concours bancaires, apports des actionnaires, sociétés de capital risque, prêts participatifs...), à raison de 1 pour 1. Il bénéficie d'un taux d'intérêt bonifié, par l'Etat, fixe ou variable, majoré d'un complément de rémunération basé sur le chiffre d'affaires.
Une enveloppe globale de 300 millions d'euros est consacrée au dispositif des Prêts Verts bonifiés auxquels viennent s'ajouter plus de 2 milliards d'euros affectés à d'autres outils de financement pour compléter les outils de soutien aux entreprises dans leurs projets d'investissements « verts ». Le dispositif devrait s'achever en 2013.

CONTACT
> **Jean-Luc Daniel (OSEO)**
01 41 79 97 08
06 78 84 23 25
jl.daniel@oseo.fr

Un plan de financement

Une entreprise souhaite remplacer sa chaudière à gaz par une chaudière biomasse qui permettrait de développer une puissance de 13 MW, de réduire de 20 000 tonnes par an les émissions de CO_2 de l'entreprise et de diminuer le coût de l'énergie consommée d'environ 700 000 euros par an. 35 000 à 40 000 tonnes par an de bois sont nécessaires pour faire fonctionner la chaudière. L'investissement s'élève à 8 millions d'euros pour la chaudière, auxquels s'ajoute 1,5 million d'euros pour les frais d'étude et de faisabilité sur site, l'organisation en amont de la filière permettant l'approvisionnement en bois, les frais liés à la maintenance de l'installation et la formation des personnels.

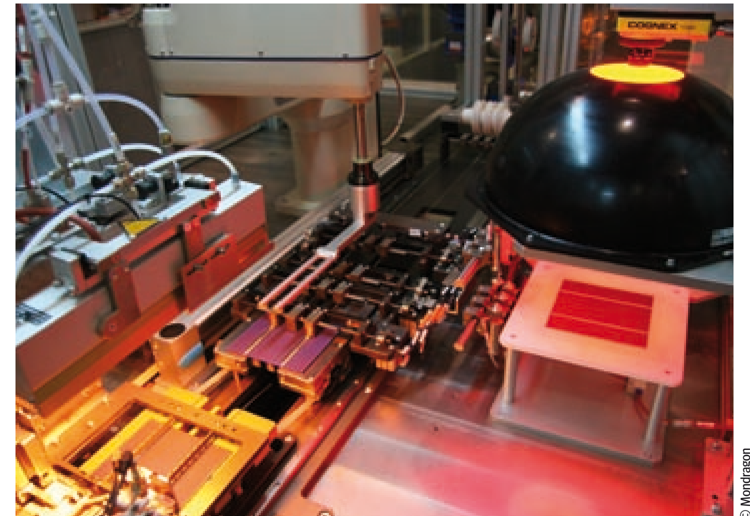
PLAN DE FINANCEMENT (EN M€)

Chaudière	8,0	Autofinancement	1,5
Frais immatériels liés au programme	1,5	Prêt Vert bonifié	3,0
		Prêt bancaire d'accompagnement*	4,0
		Prêt OSEO (en cofinancement)	1,0
TOTAL	9,5	TOTAL	9,5

** Les prêts bancaires d'accompagnement accordés aux PME éligibles peuvent être garantis à hauteur de 60 % du risque, dans la limite de 1 500 000 €.*

Des besoins spécifiques

D'une part, des groupes internationaux spécialisés dans l'environnement. D'autre part, une multitude de PME. Après une première étude sur les filières vertes et leur financement, l'Ademe cherche les moyens d'aider les éco PME en fonction de leurs besoins.



Les éco-industries interviennent sur des marchés que les pouvoirs publics soutiennent. Ci-dessus, fabrication de panneaux photovoltaïques chez Mondragon.

© Mondragon

« A l'automne 2009, nous avons réalisé une étude pour identifier les besoins de financement des éco entreprises, dans le cadre du grand emprunt, explique Nicolas Blanc, du service Economie et Prospective de l'Ademe. Cela nous a permis d'avoir une première vision des enjeux de ce secteur. »

Schématiquement, on peut distinguer deux grands types d'éco entreprises : d'une part, les grands groupes spécialisés dans l'eau, les déchets, l'énergie..., la France étant très bien placée au niveau mondial ; d'autre part, une multitude de PME qui gravitent autour de ces groupes ou travaillent dans d'autres domaines d'activité tels que les énergies renouvelables.

L'Ademe entretient souvent des relations bilatérales avec les grands groupes. Quant aux PME, leurs besoins sont très différents. Principale spécificité, « les temps de retour sur investissement sont beaucoup plus longs que pour d'autres secteurs, les technologies de l'information, par exemple, remarque Nicolas Blanc. Par ailleurs, il s'agit de marchés répondant à des enjeux nouveaux et sur lesquels les pouvoirs publics sont souvent très impliqués ». Le rachat de l'électricité d'origine photovoltaïque par ERDF à un tarif pouvant aller jusqu'à six fois le prix usuel en est un exemple. « Jusqu'à quel point l'Etat va t il continuer à soutenir ce marché ? s'interroge Nicolas Blanc. Les modifications successives de tarif cette année peuvent générer une incertitude d'autant qu'il s'agit d'un domaine nouveau pour les consommateurs. »

DES AIDES ADAPTÉES AUX PME

Tous ces facteurs conduisent à proposer des aides adaptées à ces PME. « L'Ademe soutient déjà indirectement les éco entreprises par l'intermédiaire du financement de projets », souligne Nicolas Blanc. Deuxième forme d'aide pour augmenter les fonds propres de ces entreprises : les fonds d'amorçage, dans lesquels est impliqué le FSI (Fonds Stratégique d'Investissement), sont particulièrement adaptés pour les activités qui ont un temps de retour sur investissement assez long.

> **«Les temps de retour sur investissement sont beaucoup plus longs que pour d'autres secteurs, les technologies de l'information, par exemple.»**
>
> **NICOLAS BLANC,** DU SERVICE ECONOMIE ET PROSPECTIVE DE L'ADEME.

Troisième type d'aide : les prêts. Le Crédit Coopératif propose des prêts bonifiés avec l'aide du Fonds Européen d'Investissement spécialement dédiés aux éco entreprises ; quant à OSEO, il vient de sortir des Prêts Verts (voir article page 11).

Dernière aide, non financière, cette fois : les réseaux souvent d'initiatives privées. « Mettre les éco entreprises en relation les unes avec les autres et avec le monde de la recherche et du financement est essentiel, insiste Nicolas Blanc, à l'image de CD2E dans le Nord Pas de Calais ou d'APPEL en Rhône Alpes ». C'est également tout l'intérêt des pôles de compétitivité, dont certains s'affichent clairement en vert.

Les grands groupes français de la filière verte sont très bien placés. Ici, installation de captation de CO_2 d'Alstom.



© Alstom

Certifié vert

Comment s'assurer qu'une innovation est réellement écologique ? L'Ineris met en place des certifications volontaires.

Installé mi 2008 par le gouvernement, le Comité Stratégique des Eco Industries (COSEI) est chargé d'examiner secteur par secteur comment organiser le développement des filières vertes, dans le cadre du plan Ecotech 2012 et en s'appuyant sur le rapport correspondant de mars 2010 du commissariat général au développement durable. parmi les questions abordées : la certification des nouvelles technologies. « Quand l'évolution technologique est rapide, la réglementation ne suit pas, explique Christian Michot, directeur de la certification de l'Ineris. Il faut donc mettre en place des dispositifs volontaires de type certification, pour valoriser les éco industries et surtout s'assurer que l'innovation verte est bien de cette couleur. »

> **«Quand l'évolution technologique est rapide, la réglementation ne suit pas. Il faut donc mettre en place des dispositifs volontaires de type certification, pour valoriser les éco-industries et surtout s'assurer que l'innovation verte est bien de cette couleur. »**
>
> **CHRISTIAN MICHOT,** DIRECTEUR DE LA CERTIFICATION DE L'INERIS.

PROMOUVOIR LES ÉCOTECHNOLOGIES

C'est à ce titre que Christian Michot participe au COSEI au sein d'un groupe de travail créé en juillet 2009 sur la « vérification des performances des éco technologies ». « Au travers de la certification volontaire, nous essayons de mettre en place un modèle français de promotion des écotechnologies », insiste Christian Michot. Parmi les sujets les plus avancés : le véhicule décarboné, avec une certification volontaire sur les batteries réalisée grâce à la plate forme Steeve de l'Ineris (Stockage d'Energie Electrochimique pour Véhicules Electriques, voir MécaSphère n°12). D'ailleurs, l'avenant "Grenelle" au contrat d'objectifs 2006 2010 signé avec l'Etat en juin 2009 intègre la mission d'expertise des éco innovations au travers des certifications volontaires.

Juridique

SIMPLIFICATION ADMINISTRATIVE
Dans le cadre de la mission confiée à la parlementaire Laure de la Raudière, la FIM a été auditionnée et Claude Charrier, son directeur général a mis en avant plusieurs propositions sur des sujets intéressant directement les professions : réglementation environnementale, biens à double usage, Directive Produits de la construction, transport pour les matériels exceptionnels... Des propositions de cette mission devraient être rendues publiques avant la fin de l'année.

RELATIONS COMMERCIALES

La FIM en lutte contre les pratiques abusives

Dans un environnement commercial marqué par la prédominance du donneur d'ordre et la dépendance du fournisseur vis à vis de son client, la FIM, avec l'appui de la DGCCRF et du médiateur du crédit agit pour améliorer les relations commerciales et protéger les entreprises.

Faire face à des pratiques abusives constitue le quotidien de certains fournisseurs. Des clients tentent, par exemple, d'imposer par la force leurs conditions générales d'achat. « Mais, n'oublions pas que le code de commerce prévoit que les conditions générales de vente du fournisseur forment le socle de la négociation commerciale » insiste Yves Blouin, chef du service de droit des affaires de la FIM.
Les pratiques abusives liées au délai de paiement se développent aussi. Des stratagèmes sont élaborés par certains pour contourner la Loi de Modernisation de l'Economie (LME) : décaler artificiellement le point de départ de la facture, en modifiant les dates de réception juridique, alors que le produit est déjà livré ; localiser à l'étranger un élément d'un contrat « franco français » afin d'échapper à la LME...

NE PAS METTRE EN PÉRIL LA RELATION COMMERCIALE

Pierre angulaire de la lutte contre les pratiques abusives, la DGCCRF, service du ministère de l'Économie a pour mission « la régulation et la sécurisation des échanges de biens et services ». Grâce aux informations transmises par les entreprises victimes ou les organisations professionnelles, elle procède à des enquêtes chez les donneurs d'ordres mal intentionnés.
Les entreprises sont souvent réticentes à dénoncer les pratiques abusives qu'elles subissent. Mais, la DGCCRF observe une confidentialité totale pour ne pas mettre en péril la relation commerciale. La FIM est en contact étroit avec cette administration. Une action de dissuasion de l'organisation professionnelle, sans recours aux autorités, suffit parfois à changer le comportement d'un donneur d'ordres. Elle peut également transmettre les dossiers à la DGCCRF pour qu'elle agisse face aux donneurs d'ordres réfractaires.

LE MÉDIATEUR ET LES CHARTES ET CODES DE BONNE CONDUITE

La création de la Médiation de la sous traitance et des relations interindustrielles est le signe d'une prise de conscience politique des dysfonctionnements dans la relation commerciale.
L'étude des dossiers soumis à la Médiation du Crédit, depuis sa création en novembre 2008, avait déjà révélé des difficultés dans la relation des PME avec leurs clients. Afin d'engager les grands donneurs d'ordre signataires à mettre en place une démarche de progrès vis à vis de leurs fournisseurs, elle a élaboré une charte avec la Compagnie des dirigeants et acheteurs de France (CDAF). Elle a été signée par des entreprises clientes privées et parapubliques. Un comité de pilotage, auquel la FIM devrait être associée, assurera le suivi de l'application de cette charte. Les litiges et mauvaises pratiques peuvent être transmis à la Médiation, ou à des médiateurs régionaux. Rappelons que la FIM, qui avait été précurseur en signant un code de bonnes pratiques avec le secteur automobile a, en 2010, activement contribué à un important document du Medef qui vise les pratiques et clauses abusives des grands groupes à l'égard des PME et appelle à un changement de mentalité.
Le tout récent rapport de Jean Claude Volot, médiateur des relations interindustrielles est le reflet des positions défendues par la FIM, qui siège au sein de son comité exécutif. Il met le projecteur sur les mauvaises pratiques, appelle à des changements de comportements et propose de nombreuses solutions.

> « La loi du silence est brisée. Les mauvaises pratiques son dénoncées. La FIM poursuit ses efforts pour les éradiquer et pour promouvoir les bonnes pratiques . » Yves BLOUIN

Une action des moulistes

30 % à la commande, 30 % à l'acceptation du fonctionnement du moule après injection et 40 % à l'acceptation des échantillons initiaux par le client. Résultat pour un produit livré en juin 2009, le paiement final intervenait en novembre 2010. Plusieurs entreprises moulistes ont alerté le service juridique de la FIM sur ces conditions de paiement imposées par un équipementier non conforme à la LME. Si l'on peut admettre que le solde du prix soit versé une fois l'ensemble des ajustements nécessaires au moule réalisés, cette pratique est abusive dès lors qu'elle repousse excessivement le délai de règlement d'une part importante du prix. Le service juridique de la FIM est intervenu auprès de l'équipementier qui a modifié ses conditions de réception.

© Cetim

CONTACT
> Yves Blouin (FIM)
01 47 17 60 37
yblouin@fimeca.com

Environnement

INTERVIEW DE FRANCE DE BAILLENX, CHEF DU SERVICE ENVIRONNEMENT DE LA FÉDÉRATION DES INDUSTRIES MÉCANIQUES

« N'oubliez pas la notification CLP ! »

Le règlement CLP (classification et étiquetage des produits chimiques) oblige à notifier certaines substances chimiques. Son champ d'application est plus large encore que celui de Reach. La date de notification approche et le non respect de cette obligation devrait être assorti d'une sanction pénale. Décryptage par France de Baillenx, chef du service environnement de la Fédération des Industries Mécaniques.



La notification doit s'appliquer avant le 24 décembre, sanction pénale à l'appui.

© DR

MécaSphère : A quoi sert la notification ?
France de Baillenx : La notification est prévue par le règlement CLP relatif à la classification, l'étiquetage et l'emballage des produits chimiques en Europe. Elle devrait permettre à l'Agence européenne des produits chimiques (ECHA) de constituer un inventaire de toutes les classifications et de tous les étiquetages des substances.

M : Qui doit notifier ?
F. de B. : D'une part, les entreprises qui introduisent sur le territoire européen, y compris pour leur propre usage, des substances dangereuses ou non, soumises à enregistrement au titre de REACH à échéances 2013 et 2018.
D'autre part, les entreprises qui importent de faibles quantités de substances dangereuses, seules ou en mélange (même en dessous d'une tonne par an). Les substances présentes dans les produits finis ne sont, elles, pas concernées par la notification à quelques exceptions près.

M : Quand faut-il notifier ?
F. de B. : Au plus tard le 24 décembre 2010, et non le 3 janvier 2011, comme le prévoit le règlement, car il faut tenir compte des congés de l'ECHA !
Pour les substances mises sur le marché à partir du 1er décembre 2010, la notification devra se faire dans un délai d'un mois après leur introduction sur le territoire européen.

M : Quelles informations faut-il notifier pour chaque substance concernée ?
F. de B. : La liste est longue !
Il faut remplir plus de 200 champs pour chaque substance. Et, les informations demandées ne sont pas toujours à la disposition des entreprises de nos secteurs.
Pour certaines questions, les entreprises pourront, tout de même, utiliser les informations déjà transmises à l'ECHA par de précédents notifiants, et simplement cocher la case « I agree ».

M : Quelle position la FIM adopte-t-elle face à cette obligation ?
F. de B. : Tout en contestant l'intérêt même de la notification, la FIM a alerté les pouvoirs publics sur la quasi impossibilité pour les petites entreprises de remplir cette obligation.
Nous souhaitons par ailleurs que soient très rapidement proposées des formations pour aider les entreprises à accomplir ces formalités.

> « Pour les substances mises sur le marché à partir du 1er décembre 2010, la notification devra se faire dans un délai d'un mois après leur introduction sur le territoire européen. »

CONTACT
> France de Baillenx (FIM)
01 47 17 64 01
fdebaillenx@fimeca.com

Grenelle II : de nouvelles dispositions

Les entreprises mécaniciennes sont, elles aussi, concernées par plusieurs dispositions de la loi dite « Grenelle II » adoptée en juillet dernier. Un exemple parmi d'autres, l'article 75 qui introduit l'obligation pour les entreprises de plus de 500 salariés de réaliser un bilan de leurs émissions de gaz à effet de serre à compter du 31 décembre 2012. Le bilan devra être accompagné d'une synthèse des actions envisagées par l'entreprise pour réduire ses émissions. Aucune obligation de recourir à des prestataires extérieurs n'est mentionnée, l'entreprise pourra donc le faire réaliser par ses propres services. Il devra également être mis à jour au moins tous les trois ans. La loi renvoie à un décret d'application le soin de « déterminer, notamment, des méthodes de référence pour la réalisation des bilans ».

Du côté de REACH

Selon l'ECHA, seules 2 670 substances sur les 4 450 concernées par l'enregistrement au 1er décembre 2010 feraient l'objet d'un dossier, dont l'état d'avancement est variable. Toute substance qui n'aura pas été enregistrée dans les temps devrait être interdite d'importation ou de commercialisation à compter du 1er décembre.
Par ailleurs, le 18 juin 2010, huit nouvelles substances ont été ajoutées à la liste des candidates à l'autorisation. La liste comporte, à présent, trente huit substances vouées à entrer dans le régime de l'autorisation. D'ici la fin de l'année, six substances candidates devraient être autorisées. La prochaine extension de la liste aura lieu en janvier 2011. Huit substances supplémentaires seront proposées par l'ECHA pour passer au régime de l'autorisation.


© DR

Pourquoi il faut surveiller les marchés

1 | QUI FAIT QUOI ?
L'Union Européenne fixe la réglementation, chaque Etat membre est chargé de la faire respecter. Alors que les pouvoirs publics disposent de moyens insuffisants pour surveiller tous les marchés, le rôle des syndicats professionnels s'avère décisif.

2 | LES SYNDICATS PROFESSIONNELS MONTENT AU FRONT
Contrôle sur les salons, travail avec les laboratoires de certification, formation des agents de l'Etat..., les syndicats professionnels multiplient les actions pour améliorer la surveillance des marchés.

3 | LES BONS RÉFLEXES
Comment mettre en place très tôt des dispositifs permettant de s'éviter des déconvenues ? Quelques conseils pratiques pour renforcer la surveillance des marchés.

Qui fait quoi ?

Garantir une concurrence loyale, la sécurité du produit et le respect de l'environnement. Tels sont les trois enjeux de la surveillance des marchés exercée par chaque Etat européen chargé de faire respecter le marquage CE. L'action des pouvoirs publics restant limitée, le rôle des syndicats professionnels s'avère essentiel.

Des milliards d'euros. Cette approximation faute de statistiques précises sur le coût de l'introduction de produits non conformes sur les marchés européens traduit l'importance économique de cette forme de concurrence déloyale. A l'heure de la mondialisation, la surveillance des marchés devient un enjeu majeur. Encore faut il s'entendre sur le terme. Directeur du pôle des études stratégiques et de la prospectives de la FIM, Renaud Buronfosse la définit comme « le moyen de s'assurer que les produits vendus en Europe répondent bien aux réglementations en vigueur ». A ne pas confondre avec la contrefaçon (voir en cadré).

Le marquage CE

Au delà de l'aspect économique, la surveillance des marchés répond à un deuxième enjeu de taille : la sécurité. Sécurité des consommateurs bien sûr, mais également des salariés. Dans certains domaines, comme les produits de construction ou les machines, les conséquences d'une non conformité peuvent être dramatiques.
Enfin, troisième enjeu, la protection de l'environnement de plus en plus réglementée.
Le marquage CE est rendu obligatoire par une vingtaine de directives qui fixent des exigences techniques : directives machines, ATEX (atmosphère explosible), basse tension, équipement sous pression, produits de construction, compatibilité électromagnétique, dispositifs médicaux, instruments de mesure, appareils à gaz... A cela s'ajoutent des textes concernant l'environnement.

© Verlinde

Le marquage CE est rendu obligatoire pour une vingtaine de directives qui définissent des exigences techniques.

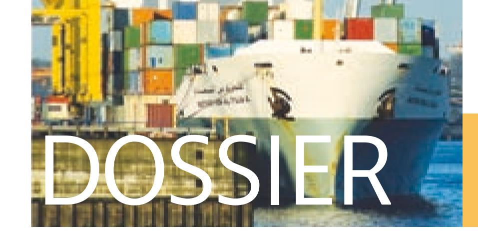
Au minimum, « la réglementation nationale doit reprendre les textes européens à l'identique pour ce qui concerne les règles de conception, explique Franck Gambelli, directeur du pôle juridique et environnement de la FIM. Elle peut aller plus loin en ce qui concerne les réglementations environnementales ou couvrir des domaines non pris en compte par l'Union Européenne ».
« Si le législateur européen élabore la réglementation, chaque Etat reste responsable de la surveillance du marché, insiste Renaud Buronfosse. A ce stade, de grandes différences existent dans l'interprétation et l'application des textes faites par les pays ». La France compte, elle, parmi les bons élèves.

Fixer un minimum de surveillance des marchés

Face à cette grande disparité de comportement, l'Union Européenne a souhaité mettre un peu d'ordre. Plusieurs textes y contribuent. La nouvelle directive machine 2006/42 renforce les conditions d'habilitation des organismes notifiés leur compétence doit être évaluée par des tiers. Elle étend les modalités de surveillance du marché et les situations ouvrant recours à une clause de sauvegarde. De plus, « les règlements européens 765/2008/CE et 768/2008/CE visent à fixer un minimum de surveillance de marché et précise les obligations des Etats en la matière », explique Benjamin Frugier, adjoint au directeur du pôle technique de la FIM. Ainsi, les États membres doivent mettre en place des mécanismes de coopération et de coordination entre les différentes autorités de surveillance du marché. Des procédures visent à suivre les plaintes et les rapports, à contrôler les accidents et préjudices pour la santé provoqués par les produits, à vérifier que les mesures correctives sont prises. De plus, les États membres sont tenus d'établir des programmes de surveillance du marché. En cas d'accident grave, des mesures de retrait ou ●●●

Non-conformité et contrefaçon

**Il ne faut pas confondre non-conformité réglementaire et contrefaçon. Un produit peut être conforme à la réglementation et être pourtant une contrefaçon portant atteinte à des droits de propriété intellectuelle.
A l'inverse, un produit authentique peut être non conforme. Néanmoins, il est quand même fréquent que des produits de contrefaçon présentent d'autres faiblesses : mauvais choix de matières, non-conformité réglementaire, faux certificat, publicité trompeuse, fausse indication du pays d'origine, et qu'on se trouve en présence d'un « bouquet » d'infractions.
Ceux qui écoulent des faux ne sont généralement pas très sourcilleux sur ces exigences.
La surveillance du marché au sens technique du terme se cantonne au contrôle de la conformité réglementaire mais au sens large on peut y rattacher la recherche de toutes les infractions liées au produit. Les agents chargés de la surveillance du marché sont également souvent compétents pour la recherche d'infractions telles que la contrefaçon : c'est le cas des douanes et de la DGCCRF.
La vigilance des fabricants et donc de la FIM s'étend évidemment à toute atteinte à la réglementation.**



Qui fait quoi ?

••• de restriction doivent être prises. Une banque de données communautaire recensant tous les matériels non conformes facilite les échanges d'information entre les états membres et les acteurs économiques.

Influence sur les trois maillons de la chaîne

Pour Franck Gambelli, « une politique de surveillance des marchés ne fonctionne que si l'on influe sur les trois maillons de la chaîne : le fabricant, le distributeur et l'utilisateur. » Du côté des fabricants, la DGCCRF (Direction Générale de la Concurrence, de la Consommation et de la Répression des Fraudes) est compétente pour les produits de grande consommation. Le ministère du Travail s'occupe des machines et des équipements de protection individuelle. Les douanes peuvent agir sur toute fabrication.
Une compétence qui s'exerce également sur le distributeur qui est assimilé au fabricant dès lors que ce dernier n'est pas domicilié dans l'Union Européenne. « D'une manière générale, les grandes surfaces de bricolage et la grande distribution ont pris conscience du problème et assument de plus en plus leurs responsabilités, estime Franck Gambelli. En revanche, les ventes aux enchères posent un réel problème ».
Restent les utilisateurs. Ces derniers sont cadrés par l'assurance privée, le meilleur exemple étant l'assurance incendie qui contraint à s'équiper de matériels conformes. L'assurance institutionnelle du risque accidents du travail joue également son rôle au travers des CARSAT (Caisses d'Assurance Retraite et de la Santé au Travail) compétentes en matière de prévention du risque professionnel. « L'assurance est un moyen de surveiller le marché, estime Franck Gambelli. En Allemagne, les BG (Beruf Genossenschaft) l'équivalent des CARSAT françaises imposent des référentiels qui peuvent être attestés par le fameux label de sécurité GS ».
Autres acteurs de la surveillance du marché auprès des utilisateurs : les inspecteurs du travail chargés notamment de s'assurer de la conformité des machines lors de leurs visites. Seul bémol, selon Benjamin Frugier : « En pratique, il est plus facile de contrôler des machines fabriquées en France ou sur le territoire communautaire, du fait de la proximité géographique ». L'inspection du travail est également chargée d'alimenter la base de données européenne des non conformités.
Pour autant, « la surveillance des marchés, c'est une question de moyens, remarque Renaud Buronfosse. Des moyens essentiellement consacrés aux biens de consommation ». D'où l'importance, dans le monde industriel, des organisations professionnelles, seules capables de signaler les abus aux pouvoirs publics, de les informer ou d'intervenir directement. C'est tout le sens de l'action de la FIM qui soutient les initiatives de ses différents adhérents (voir article page 19).

3 700
c'est le nombre d'agents de la DGCCRF dédiés au bon fonctionnement des marchés.

TROIS QUESTIONS À...

« Nous intervenons rapidement pour couper court aux pratiques illégales avérées. »

© AFNOR

JACQUES BESLIN, DIRECTEUR GÉNÉRAL DÉLÉGUÉ D'AFNOR CERTIFICATION.

Qu'est-ce qui fait la valeur d'une marque, comme la marque NF ?
Essentiellement trois éléments. D'abord le contenu du référentiel, ce que certifie la marque. Ensuite, la compétence de l'organisme qui la délivre. A cet égard, la loi de modernisation de l'économie a recadré les activités de certification en France, en obligeant les organismes certificateurs à être accrédités. Enfin, troisième élément essentiel de la valeur d'une marque : la façon dont elle est promue et défendue.

Quels usages abusifs de la marque NF rencontrez-vous et comment en êtes-vous informé ?
Il y a plusieurs degrés d'usage abusif de la marque NF. Certaines entreprises qui ont obtenu la marque NF pour un produit apposent généreusement le logo sur tout leur catalogue par excès de zèle sans doute ! Cette pratique est assez facile à détecter car nous surveillons la communication de nos clients. D'autres entreprises jouent sur l'ambiguïté de la conformité de leur produit à la norme NF en pratiquant l'« autocertification ». Dans ce cas,si les produits ne sont pas conformes ou si la communication est ambigüe nous intervenons et nous pouvons également saisir la DGCCRF notamment pour les produits de grande consommation.
Enfin, il arrive que certains apposent la marque NF sans aucune démarche de certification préalable. Ces cas sont souvent identifiés par nos clients qui nous alertent. Les titulaires de la marque NF font des investissements lourds pour obtenir la marque et ils doivent également payer une redevance pour l'usage de celle-ci. Ils voient, à juste titre, dans cette pratique une concurrence déloyale contre laquelle il est de notre devoir de lutter.

Comment intervenez-vous pour défendre la marque ?
Un cabinet extérieur surveille pour notre compte tous les dépôts proches de notre marque afin d'y faire opposition. Quant à notre service juridique, il engage les procédures pour usage abusif auprès des tribunaux civils et ces actions sont efficaces. Ce qui nous intéresse, ce sont moins les dommages et intérêts que nous pouvons parfois obtenir dans ces cas d'usage frauduleux de notre marque, que les obligations de publication des jugements dans les revues professionnelles ou grand public. Je dois avouer, au regard de notre activité, que nous avons peu de dossiers litigieux. Il faut dire que généralement, nous intervenons rapidement pour couper court aux pratiques illégales avérées.
J'ajoute que nous n'intervenons pas que chez les industriels fabricants mais également auprès des distributeurs, responsables des produits qu'ils mettent sur le marché, pour faire respecter les règles d'usage de la marque NF. En effet, certains produits notamment d'importation, pour attirer les clients potentiels, sont étiquetés de toutes parts du marquage règlementaire CE et de marques de qualité comme NF sans avoir été soumis aux contrôles que cet étiquetage requiert.

Les syndicats professionnels montent au front

Reconnus légalement comme pouvant engager des poursuites pour préserver les intérêts de leurs adhérents, les syndicats sont en première ligne de la surveillance de marché. Florilège d'actions menées par certains adhérents de la FIM.

La FFMI remonte à la source des problèmes

Fort de dix groupements, la FFMI (Fédération Française du Matériel d'Incendie) représente les industriels intervenant sur tout le spectre de la sécurité incendie active : détection, désenfumage, compartimentage…
En cas d'incendie, ces équipements concourent à la sécurité des personnes et à la sauvegarde des biens : c'est dire si leur conformité est essentielle.
Avant que les détecteurs autonomes avertisseurs de fumée (DAAF) ne soient rendus obligatoires, la DGCCRF a conduit 400 prélèvements de ce produit sur les lieux de vente. Résultat : de nombreux constats de mises sur le marché de matériels non conformes, avec retrait de la commercialisation à la clé. Les DAAF doivent être conformes à la norme EN 14604 et la certification de conformité à la marque NF garantit le contrôle permanent de cette qualité. « La complémentarité réglementation et certification volontaire consolide le maintien du niveau de qualité de la sécurité incendie », estime Serge Recoules, délégué général de la FFMI. Sur le marché de la sécurité incendie, la concurrence est surtout européenne. « Tous les organismes européens participant au marquage CE n'ont pas l'expérience de leurs homologues français, explique Serge Recoules. Par souci d'efficacité, nous n'avons pratiquement pas mené d'actions juridiques, difficiles et longues en France et quasiment impossibles à l'étranger. Nous avons préféré contacter directement nos homologues européens ainsi que les organismes notifiés, en tablant sur leur bonne foi par exemple dans le domaine du désenfumage (voir Point de vue ci dessous). » Un choix judicieux puisque la plupart des problèmes rencontrés ont été résolus.
« Nous n'avons rien inventé, conclut Serge Recoules, mais seulement voulu montrer qu'une organisation professionnelle responsable, unie et déterminée à agir, obtient des résultats et permet au consommateur d'obtenir la qualité des produits à laquelle il a droit. »



© FFMI / GIF

Sécurité incendie : un domaine où la conformité est essentielle

Symacap : labelliser la conformité

« Les problèmes de non conformité proviennent essentiellement des fabricants asiatiques, explique Christian Bilger, secrétaire général du Symacap (syndicat français des constructeurs français de machines pour les plastiques et le caoutchouc), avec trois pays sensibles : la Turquie, la Chine et l'Inde. »
La filialisation constitue souvent un moyen de détourner la réglementation : une filiale créée pour la cause en territoire européen importe par sous ensemble des machines fabriquées en Chine qu'elle assemble avec le logo CE et vend entre 30 et 40 % moins cher que les constructeurs français. « Avec Euromap qui regroupe les fabricants européens de notre profession, nous repérons les non conformités sur les salons, reprend Christian Bilger, et nous aidons les douanes qui, bien souvent, n'ont pas les compétences techniques pour juger de la conformité d'une machine. Assocomaplast, notre confrère italien, leur met ainsi à disposition des commandos d'ingénieurs spécialisés dans la traque des non conformités. »
En Allemagne, le VDMA, l'équivalent de la FIM a créé "Choose original, choose success", une sorte de label apposé sur toutes les machines conformes. « Cela fonctionne bien outre Rhin, indique Christian Bilger. Nous souhaiterions étendre cette méthode en France. C'est pourquoi nous diffusons les outils du VDMA à nos adhérents. » •••

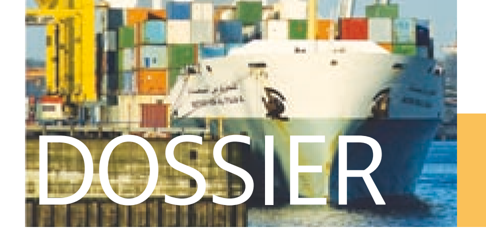
POINT DE VUE

« Nous remontons à la source pour résoudre les problèmes. »

© Souchier

JEAN-PIERRE THEVENET, P-DG DE SOUCHIER, SPÉCIALISÉE DANS L'ÉVACUATION DE FUMÉES, ET PRÉSIDENT DU GIF (GROUPEMENT DES INSTALLATEURS ET FABRICANTS D'ÉQUIPEMENTS DÉSENFUMAGE ET DE COMPARTIMENTAGE).

« **La surveillance de marché** est pour nous une priorité. Pendant plus de dix ans, nous avons travaillé à mettre en place des normes. Aujourd'hui, il s'agit de les faire respecter. Ce n'est pas simple, car cela se passe au niveau européen, si bien qu'il faut intervenir pays par pays. C'est pourquoi, nous utilisons nos relations dans les groupements étrangers et nos connaissances de tous les laboratoires qui délivrent des procès-verbaux de conformité. En clair, nous remontons à la source pour résoudre les problèmes.Par exemple, dans notre secteur de désenfumage, nous avons vu arriver sur le marché des produits estampillés conformes, sans avoir subi un des essais prévus par la réglementation. Non seulement, ces produits n'étaient pas conformes, mais ils étaient dangereux, puisque lorsque le vent était orienté d'une certaine façon, ils avaient une action inverse de ce qu'on attend d'eux : ils refoulaient la fumée au lieu de l'évacuer ! Nous sommes donc intervenus au niveau des laboratoires qui délivrent les certificats de conformité pour leur signaler l'importance du problème. Depuis, les produits en question n'obtiennent plus le marquage CE, ou certains fabricants les ont modifiés pour qu'ils soient conformes avec la réglementation. C'est en nous appuyant sur l'organisation professionnelle que nous avons pu obtenir un tel résultat. »



Les syndicats professionnels montent au front

Profluid : lutter contre le fatalisme

Le secteur d'activité couvert par Profluid, l'association française des pompes, agitateurs, compresseurs et robinetterie, est régulièrement touché par les non conformités. Il faut dire que la réglementation est particulièrement contraignante. Ainsi, « L'ACS (Attestation de conformité sanitaire) obligatoire pour tout produit en contact avec l'eau destinée à la consommation humaine s'applique à certains de nos produits, illustre Laure Hélard, délégué général de Profluid. La difficulté, c'est de savoir qui est chargé de surveiller le marché. »

Le syndicat a formé des agents de la DGCCRF qui ne connaissaient pas ces fameux certificats ACS. Des actions de sensibilisation sont également régulièrement menées auprès de la FNAS (Fédération française des négociants en appareils sanitaires chauffage, climatisation et canalisation). Objectif : inciter les distributeurs à vérifier la conformité des produits qu'ils commercialisent. Une journée d'information sur les ACS a eu lieu début 2010 à la FIM pour échanger entre les différentes parties prenantes : Ministère, laboratoires, industriels, distributeurs…

« Nous informons nos adhérents sur toutes nos actions, insiste Laure Hélard. Nous leur montrons notre mobilisation et notre détermination, pour les inciter à nous faire remonter ce qu'ils constatent sur le marché et à collecter la documentation qui nous permet ensuite d'agir auprès des pouvoirs publics. Quand les faits sont constatés à l'étranger, les industriels ont tendance à baisser les bras. Il ne faut pas être fataliste. »

Cisma : prévenir et réprimer

Prévention et répression : c'est sur ces deux piliers que repose la politique du Cisma (syndicat des équipements pour construction, infrastructures, sidérurgie et manutention).

En matière de prévention, le comité européen de matériel de construction a conçu une plaquette très simple sur la démarche à suivre pour vérifier qu'un produit est conforme. Traduite en plusieurs langues, cette plaquette est distribuée auprès de différents acteurs : les douanes, les constructeurs, les assureurs, les spécialistes du leasing…

Par ailleurs, le comité souhaiterait que la commission européenne finance un programme de formation de ce que l'on appelle les « grands douaniers », les douanes par lesquelles transitent un grand nombre de produits industriels, le port de Rotterdam par exemple.

Côté répression, le Cisma et ses confrères européens portent le fer sur les grands salons internationaux (Batimat et Intermat à Paris, Bauma à Münich…). En amont, les syndicats demandent aux organisateurs des manifestations de préciser dans leur dossier d'inscription que les matériels présentés sur le salon sont conformes à la législation européenne et dans le cas contraire d'apposer une mention explicite sur l'impossibilité de vendre le matériel dans le territoire de l'Union européenne.

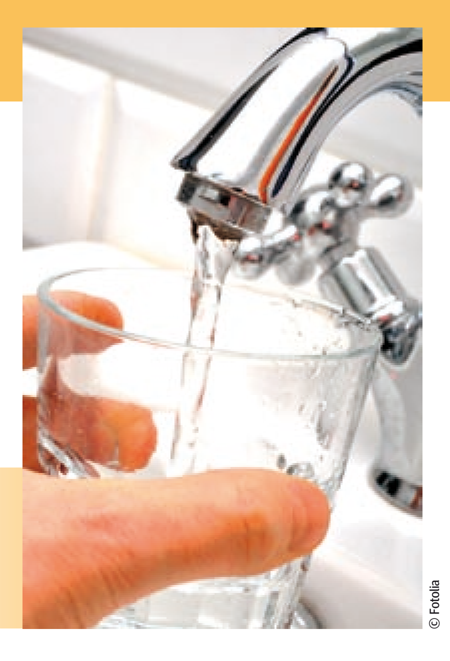
« Il s'agit de placer les organisateurs et les exposants devant leur responsabilité », précise Renaud Buronfosse, délégué général du Cisma.

Deuxième action : la chasse aux non conformités sur les salons. « A Intermat en 2008, au nom de notre comité européen, j'ai repéré un certain nombre de marteaux piqueurs qui ne disposaient pas de la plaque spécifiant le niveau de bruit, raconte Renaud Buronfosse. Je suis revenu avec l'organisateur en demandant que soit apposé sur chacun des produits concernés un panneau indiquant qu'il ne pouvait pas être vendu en Europe. »

Même opération au cours de Batimat, cette fois sur les disques diamantés qui, en France, doivent répondre à une norme précise. Huit exposants indélicats sont repérés dont quatre Européens.

« Lorsqu'au premier passage, nous demandions de retirer les produits non conformes ou d'indiquer qu'ils ne pouvaient être vendus en France, les exposants nous accueillaient avec un sourire amusé, se souvient Renaud Buronfosse. En revanche, notre deuxième passage avec huissier, organisateur et agent de la DGCCRF les ont moins amusés. »

Le Cisma a renouvelé l'opération au cours d'une vente aux enchères d'une importante société canadienne.



L'attestation sanitaire est obligatoire pour tout produit en contact avec l'eau potable.

© Fotolia

POINT DE VUE

« Garantir une concurrence équilibrée. »

PHILIPPE COHET, PRÉSIDENT DE MANITOWOC CRANE GROUP FRANCE SAS ET DIRECTEUR GÉNÉRAL DE LA DIVISION LEVAGE POUR L'EUROPE, LE MOYEN ORIENT ET L'AFRIQUE.

© DR

« Dans notre secteur des matériels de construction, la vocation internationale de grands groupes chinois s'étend aux économies occidentales. Ils utilisent des technologies modernes mais nous devons être vigilants sur leur conformité à la réglementation européenne. Il faut également surveiller le marché de l'occasion. Au-delà de l'équilibre de la concurrence, c'est également une question d'image. En cas d'accident d'une grue, par exemple, la médiatisation rejaillit sur l'ensemble de la profession qui est montrée du doigt sans distinction des fabricants. Sans compter qu'un accident peut parfois aboutir à l'apparition soudaine de nouvelles réglementations, facteur de complexité pour les utilisateurs et pour les exploitants.

La directive machine permet de s'autoproclamer conforme. Pour l'utilisateur, il devient très compliqué de s'y retrouver. Pourtant il s'expose : en cas de problème, c'est lui qui est poursuivi.

C'est pourquoi, avec notre fédération professionnelle européenne, nous avons lancé une campagne d'éducation sur les grues, les chariots, les chargeuses et les pelleteuses auprès de la direction du travail, de la commission de Bruxelles, des organismes de certification et d'assurance pour mettre tous les acteurs sur un pied d'égalité. Nous avons commencé par des réunions d'information au cours desquelles des fabricants ont présenté leurs produits. Nous prolongeons cette action avec des dépliants distribués à nos clients. »

Les bons réflexes

S'adresser à son syndicat professionnel, surveiller les remontées du service après-vente pour les fabricants, garantir la conformité très en amont pour les acheteurs. Conseils pratiques pour mieux surveiller le marché.

L2132-3 c'est le numéro de **l'article** du code du travail autorisant les syndicats professionnels à agir en justice

• Syndicats professionnels : la porte d'entrée de la surveillance des marchés

L'article L2131 1 du code du travail est clair : « Les syndicats professionnels ont exclusivement pour objet l'étude et la défense des droits ainsi que des intérêts matériels et moraux, tant collectifs qu'individuels des personnes mentionnées dans leurs statuts ». Et l'article L2132 3 précise : « Les syndicats professionnels ont le droit d'agir en justice. Ils peuvent, devant toutes les juridictions, exercer tous les droits réservés à la partie civile concernant les faits portant un préjudice direct ou indirect à l'intérêt collectif de la profession qu'ils représentent ».

Les syndicats professionnels sont donc légalement reconnus comme pouvant assigner en justice un fabricant ou un distributeur indélicat. Ils disposent des moyens d'agir en justice, mais également, en amont, ils peuvent faire expertiser les produits suspects, en s'appuyant sur des organismes comme le Cetim (voir encadré ci dessous).

Lorsqu'on repère un produit non conforme, le syndicat professionnel est souvent la porte d'entrée de la surveillance des marchés.

• Du côté du fabricant

Le fabricant doit exercer une veille permanente sur tout ce qui remonte de son service après vente.

Si, en toute bonne foi, il a conscience d'avoir livré une machine non conforme, mieux vaut ne pas tergiverser et résoudre le problème pour traiter l'ensemble de sa gamme.

S'il considère que la réglementation est excessive, il a tout intérêt à s'adresser à son organisation professionnelle qui peut agir auprès des organismes normalisateurs.

Evidemment, un fabricant a toujours du mal à exposer ses difficultés face à ses concurrents. C'est justement l'intérêt de l'organisation professionnelle qui rend anonyme des cas individuels.

• Du côté de l'acheteur

Plus l'acheteur agit en amont, plus il se préserve des mauvaises surprises. Ainsi, au moment du cahier des charges, rien ne l'empêche d'exiger du fabricant qu'il apporte des garanties sur la conformité de son produit. Il peut également associer un expert qui atteste de la conformité au moment de la conception du produit.

Pour les produits catalogues, mieux vaut acquérir une compétence technique en interne, plutôt que de recourir à une expertise extérieure.

D'une manière générale, la rédaction des cahiers des charges ne doit pas se contenter des exigences fonctionnelles, mais intégrer également les aspects de sécurité. Qui mieux que les utilisateurs sont à même de définir leurs besoins et les risques qu'ils rencontrent ? C'est pourquoi, il convient de former les salariés à la définition d'un cahier des charges pour mieux les associer à sa rédaction.

Une fois le matériel acquis, c'est l'acheteur qui devient responsable. A lui de vérifier qu'il est conforme et qu'il dispose de toute la documentation dans la langue de son pays. Ce qu'il peut faire en interne ou en s'adressant à un expert, tel que le Cetim.



Cetim : l'expert indépendant

Sachant qu'une meule utilisant des disques superabrasifs ou diamantés tourne à 80 m/s, à quelle vitesse des morceaux peuvent être projetés en cas de défaillance de l'appareil ? Réponse : 290 km/h. C'est dire l'importance de vérifier la conformité à la norme EN 13236 de ces équipements qui peuvent être dangereux aussi bien pour les professionnels que pour les bricoleurs du dimanche.

Aussi le Cisma, la DGCCRF, avec le soutien du Syndicat National des Super Abrasifs (SNAS), se sont dotés d'une machine d'essai fabriquée par un organisme indépendant, en l'occurrence le Cetim.

Exposée au salon Batimat de 2007, cette machine sert aujourd'hui aux fournisseurs français de meules diamant mais également aux importateurs qui veulent vérifier la conformité à la réglementation des produits qu'ils introduisent sur le marché français.

Elle est également disponible pour la DGCCRF chargée de contrôler les produits grand public.

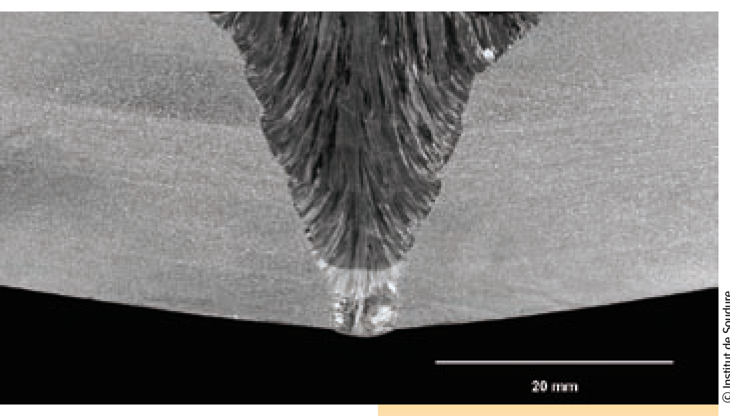
La mise en œuvre de cette machine d'essai pourrait également permettre de faire évoluer la norme vers une définition des vitesses d'essai en flexion et des précisions de mesurage requises en flexion ou en survitesse.



© Cetim

Contrôle ultrasonore des soudures en acier inoxydable : suivez la norme !

Parmi les différentes techniques de contrôles non destructifs, le contrôle ultrasonore des assemblages des aciers inoxydables austénitiques nécessite une approche particulière, telle que définie par la norme PR NF EN 22825.



© Institut de Soudure

Les deux paramètres à observer sur une soudure en acier austénitique sont le grain grossier et l'orientation des dendrites.

Une impossibilité d'utiliser la radiographie industrielle ; un élément à contrôler difficile d'accès ; des assemblages trop épais ; la volonté de réduire l'emploi de rayonnement ionisant. Autant de raisons qui conduisent à utiliser le contrôle par ultrasons pour des soudures en aciers inoxydables austénitiques.

Ces dernières se distinguent par leurs grains grossiers et leur orientation, qui sont fonction des paramètres de soudage et des matériaux. Aussi, utiliser les ultrasons n'a rien d'une sinécure. En effet, la structure de la zone soudée induit plusieurs phénomènes physiques, à commencer par la diffraction du faisceau ultrasonore au joint de grain, et par suite une augmentation du bruit de structure. Quant à l'anisotropie de la zone, elle entraîne une déviation du faisceau, la vitesse des ondes variant en fonction de la direction dans laquelle elle est mesurée. Un projet associatif entre l'Institut de Soudure et l'Institut Fraunhofer en contrôles non destructifs (IZFP) a ainsi mis en évidence, dans le cas d'une soudure en X présentant un manque de fusion, la forte déviation du faisceau en onde transversale et une faible déviation en onde longitudinale.

ANTICIPER POUR MIEUX CONTRÔLER

Anticiper l'utilisation du contrôle ultrasonore dès la conception permet de l'optimiser ensuite. En effet, la capacité d'inspection varie avec le procédé de soudage, la position et le mode opératoire, les matériaux et la géométrie. Ces paramètres influents doivent être maîtrisés et figés au début de l'étude et au moment de la rédaction de la procédure d'examen ultrasonore. Il faut donc prévoir l'accès à toutes les faces et à tous les côtés de l'assemblage. Il est indispensable de définir le mode opératoire de contrôle sur une maquette représentative de l'assemblage. De même, le contrôle d'une réparation s'étudie comme un nouveau cas.

Il convient d'optimiser l'angle de sorte que l'onde entre dans le volume soudé en étant la moins perturbée possible par le changement de milieu et que le faisceau reste perpendiculaire aux défauts recherchés. Une focalisation optimale apportera un maximum d'énergie sur la zone d'intérêt. L'optimisation de ces paramètres peut être réalisée lors d'une étude de faisabilité, avec un travail en traducteur multiélément, avec ou sans angle de toit. Le contrôle par ultrasons du métal de base permettra de garantir l'absence de défaut de type délaminage et que l'homogénéité et l'isotropie sont bien similaires à celles de la pièce de référence.

CONTRÔLER SELON L'ISO 22525

Cette méthode de contrôle non destructif avec ces matériaux est régie par la norme NF EN ISO 22825 « Essais non destructifs des assemblages soudés Méthode par ultrasons Contrôle des soudures en aciers austénitiques et en alliages à base nickel ». Elle spécifie l'approche à suivre pour la mise au point des modes opératoires, lors des évaluations des niveaux de qualité de fabrication ou des détections des indications spécifiques produites au cours du service.

Récemment, l'Institut de Soudure a élaboré des logigrammes, qui détaillent la démarche. Les différentes précautions, ainsi que les logigrammes ont été rappelés dans le Guide des alternatives à la gammagraphie à l'Ir 192, édité par l'Institut de Soudure et qui regroupe les résultats de l'étude associative Alter X, menée avec EDF, GRTgaz, Technip et Total.

Pour conclure, le contrôle ultrasonore des assemblages inoxydables nécessite une formation spécifique des contrôleurs, assortie d'une qualification.

CONTACT
> Pascal Dainelli (Institut de Soudure)
03 82 59 13 80
p.dainelli@institutdesoudure.com

APPELS A PROJETS COLLABORATIFS

Concrétiser vos innovations

Le Cetim s'engage concrètement dans la réussite de vos projets innovants en réalisant les études permettant d'industrialiser et de commercialiser de nouveaux produits ou procédés et en vous apportant un soutien technique et financier. Sa méthodologie : faire appel aux compétences mécaniciennes dans une démarche originale de codéveloppement où ses prestations ne sont rémunérées que par des royalties sur le succès de la commercialisation.
La trésorerie du projet est soulagée et le risque partagé.

> Denis Eymard
denis.eymard@cetim.fr

Transtir 2 : FSW et tôles fines en aluminium

Poursuivant la promotion du soudage par friction malaxage (FSW pour Friction Stir Welding), le projet Transtir 2 étend le réseau transfrontalier d'offre de services technologiques aux PMI d'Allemagne, de Belgique et de France. Cette deuxième phase concerne le soudage FSW des assemblages d'aluminium de fines épaisseurs et le développement de méthodes de contrôles qualité appropriées. Les partenaires de Transtir 2 sont l'Institut de Soudure, pilote du projet, le CEWAC en Belgique et l'Institut Fraunhofer en contrôles non destructifs de Saarbrücken (IZFP) en Allemagne. Le financement est assuré par la Drire Lorraine, la Wallonnie et le fonds européen de développement régional (Feder) au travers d'Interreg IVa Grande Région. Sa réalisation court de mi 2008 à mi 2011. Les entreprises lorraines peuvent profiter gracieusement de cette opération de soutien à l'innovation.

> Julien Laye
03 82 88 79 58
j.laye@institutdesoudure.com

Technologie

MÉCAFUTURE

Les microtechniques anti-contrefaçon

En Franche Comté, les industries du pôle des microtechniques innovent pour lutter contre la contrefaçon, un fléau qui touche non seulement le marché du luxe mais aussi des secteurs tels que l'automobile ou l'aéronautique.

En juillet dernier, le pôle a créé une commission luxe. Celle ci est composée d'entreprises qui souhaitent associer leurs compétences autour de projets collectifs anti contrefaçon. Objectif : protéger les produits de luxe, adapter les technologies utilisées aux fabrications industrielles et encourager l'émergence de projets pour lutter contre la contrefaçon.

DES INNOVATIONS ANTI-CONTREFAÇON

Deux entreprises franc comtoises, Flowdit SAS et Rémy Joaillier ont ainsi mis en commun leurs savoir faire pour réaliser des traceurs en silicium, un outil d'authentification, uniquement visible optiquement ou par rayon X, qui peut s'insérer dans divers matériaux et intégrer des fonctions mécaniques. Autre solution, les technologies d'identification développées par la société Aprogsys qui protègent les produits grâce à des logiciels sécurisés.

Le principe : associer à chaque produit un authentifiant unique, infalsifiable et communicant relié en temps réel à une base de données sécurisée dont l'accès est réservé aux organismes de contrôle autorisés publics ou privés, aux douanes, à la police des frontières... Dernier exemple, le marquage au laser développé par le département d'optique de l'institut FEMTO ST à Besançon. Des gravures très précises, quelques micromètres seulement qui modifient l'indice de réfraction de la matière pour identifier le produit. De nouvelles innovations devraient prochainement compléter ces technologies.


CONTACT

> Malua de Carvalho (Pôle des Microtechniques)
03 81 25 53 68
m.decarvalho@polemicrotechniques.fr


© Flowdit

FICHE D'IDENTITÉ

Microtechniques

Le pôle des microtechniques rassemble les entreprises, centres de recherche et organismes de formation de la filière microtechnique en Franche-Comté.
Il représente 106 adhérents dont 72 entreprises et 74 projets labellisés, soit près de 60 millions d'euros.

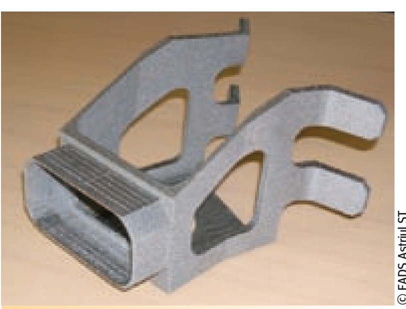
Objectif : l'émergence de projets innovants sur les marchés du biomédical, du transport et de l'énergie, du luxe et du contrôle et de la mesure sur cinq axes technologiques :

- la microfabrication et la micromanipulation,
- la microinjection et le micromoulage,
- le traitement de surface
- les microsystèmes,
- les nanomatériaux.

Le pôle des microtechniques est membre de la plateforme Mécafuture.

FALAFEL : innover dans l'aéronautique

Le projet FALAFEL (Fabrication Additive par LAser et Faisceau d'ELectrons), co labellisé par les pôles ASTech, ViaMéca, EMC2 et financé par la DGCIS, a été lancé par les entreprises du GIFAS (Groupement des Industries Françaises de l'Aéronautique et du Spatial) pour faire émerger une filière nationale à la pointe des procédés de fabrication additive : du concepteur de machines au fabricant qualifié en passant par le fournisseur de poudres métalliques adaptées à ces procédés. L'innovation majeure du projet est la réalisation de pièces de grandes dimensions en projection laser, fusion sélective de lits de poudre par laser et par faisceau d'électrons. Ce projet associe les sociétés EADS (Innovation Works), Dassault Aviation, MBDA, Snecma, Eurocopter, Ares laser, Poly Shape, TPSH, Mécachrome, Irépa laser et les laboratoires Armines, ENISE, Arts et Métiers ParisTech, LERMPS.


© EADS Astrium ST

Ferrure TA6V réalisée par fusion de lits de poudre/ usinage dans la masse

> Laëtitia Kirschner
laetitia.kirschner@eads.net

> Emilie Favier
e.favier@viameca.fr

Des PME mutualisent leurs achats

Le pôle technologique Arve Industries crée Val'Essor 74, un GIE Achats en Haute Savoie. Il regroupe 13 entreprises de la région. Objectif : constituer une centrale pour négocier les meilleurs tarifs d'achat et optimiser leurs contrats de location et de prestations de services. Première étape, Val'Essor 74 adhère au GIE Aujourd'hui 74 pour être intégré dans ses contrats d'achats de produits qui ne sont pas liés à la production (fournitures industrielles et de bureau, consommables informatiques, téléphonie mobile...). Grâce à l'enquête réalisée depuis 2009, la liste des produits tend à se développer (transport, emballage, outillage, matières premières...). Un rapprochement avec le groupement Interdec (11 entreprises de décolletage) pourrait également se mettre en place augmentant ainsi le poids des PME rassemblées.

> Benoît Calloud
Competachat_pme@yahoo.fr

Normalisation

Un outil d'intelligence économique

Compétitivité, sécurité économique, soutien au développement de secteurs stratégiques sont les premiers volets de la politique nationale d'intelligence économique menée par l'Etat. Un processus incontournable pour les industriels dont la normalisation constitue un outil privilégié.

Participer aux travaux de normalisation facilite la collecte d'informations précieuses sur les normes en développement, mais également sur les méthodes des concurrentes, les attentes du marché ou les projets en cours. Se rassembler entre experts d'un même domaine et constituer ainsi un réseau de compétences permet de mieux connaître ses concurrents et donneurs d'ordres.

PROMOUVOIR DES SOLUTIONS INNOVANTES

La diffusion, par la norme, de solutions innovantes constitue indéniablement un avantage concurrentiel pour les entreprises qui les maîtrisent et une source de progrès technologique pour le secteur industriel concerné. La normalisation permet de promouvoir les solutions techniques innovantes. Exemple : la mise au point de la méthode de tolérancement dit inertiel, une nouvelle façon de concevoir le tolérancement, portée à l'UNM par le pôle de compétitivité Arve Industries. Principal avantage : la décision de conformité se fait sur la qualité du produit fini, ce qui permet de trouver le meilleur compromis entre cette qualité et les libertés de dispersion laissées à la production. La norme expérimentale française XP E 04 008 est maintenant proposée au niveau ISO pour en faire un référentiel international commun.

ACCOMPAGNER PAR LA VEILLE

Pour répondre aux attentes des industriels en matière d'anticipation de l'évolution des normes et d'évaluation de leur impact sur la profession, l'UNM a conclu un accord avec le Cetim qui mène des actions de veille technologique et normative pour les industriels de vingt professions.


CONTACT

> Philippe Contet (UNM)
p.contet@unm.fr

Anticiper les nouvelles réglementations

Le Comité européen des fabricants de machines-outils s'est engagé rapidement dans la signature d'accords volontaires pour répondre aux enjeux de la directive éco-conception. Objectif : permettre aux fabricants de machines-outils de déclarer, suivant une démarche volontaire, les améliorations apportées à leurs machines en faveur de l'efficacité énergétique. Pour pouvoir évaluer ces améliorations, des normes de mesure fixant un niveau standard doivent être établies. Le comité de normalisation ISO les a inscrites à son programme.

Financement

OSEO EXCELLENCE
Bénéficier d'une très forte médiatisation et d'une résonance auprès des pouvoirs publics : tel est l'objectif de la communauté OSEO excellence. Lancée en janvier 2010, elle compte plus de 1 500 membres sélectionnés par OSEO pour leur potentiel de croissance. La plupart d'entre eux sont issus des secteurs de l'industrie et des services et a plus de 10 ans d'existence. 25 % des entreprises membres ont moins de 5 ans, 88 % sont innovantes et 65 % déclarent exporter.
(Chiffres au 23/07/2010)

Coface RBI traque les impayés importants

Collecter un maximum d'informations sur le débiteur et son environnement afin d'établir la meilleure stratégie de recouvrement. C'est ainsi que Coface RBI travaille au recouvrement des impayés supérieurs à 150 000 euros. Un service ouvert à toutes les entreprises quel que soit leur secteur d'activité.


© DR

Avec la crise économique, le nombre d'impayés augmente, leur montant aussi. D'où l'importance de confier rapidement ces créances à un spécialiste.
Créée en 2001 pour recouvrir les impayés majeurs du groupe Coface, Coface RBI (Recovery Business Intelligence) s'est forgée une solide expérience dans ce domaine. Elle propose donc ses services à des entreprises qui n'ont pas sécurisé leur poste client et qui font face ponctuellement à des impayés pour des créances d'un montant supérieur à 150 000 euros. Et ce, partout dans le monde et quel que soit le secteur d'activité.
« A l'inverse des sociétés classiques de recouvrement, nous n'utilisons aucune procédure automatique de relance, nous proposons du sur mesure, indique Jean Claude Rideau directeur général de Coface RBI. Avec le client, nous élaborons en amont une stratégie en fonction de la « qualité » de la créance à récupérer. » Il s'agit de réunir un maximum d'éléments sur l'environnement local, économique et juridique, du débiteur, sa solvabilité, de localiser les actifs saisissables en vue de prendre des mesures conservatoires à son encontre si nécessaire. Parallèlement, les éléments constitutifs de la créance font l'objet d'un examen approfondi.
L'information est le nerf de la guerre du recouvrement. Pour la collecter et l'actualiser, Coface RBI utilise un outil de veille stratégique qui l'informe en temps réel sur tous les événements qui touchent le débiteur et son environnement.
« La plupart du temps, le débiteur est un client qui traverse une passe difficile, remarque Jean Claude Rideau. L'objectif de vient de l'aider à passer ce cap tout en veillant à préserver les intérêts de notre client. » Coface RBI privilégie alors l'approche amiable qui permet de sauvegarder les relations commerciales entre les deux parties.
Pour autant, la pression sur le débiteur doit être constante et progressive et, pour faire aboutir rapidement une négociation, il faut établir au préalable un rapport de force favorable au créancier.
Si la phase amiable échoue, et qu'une action judiciaire apparaît justifiée, un devis préalable des frais correspondants est soumis par Coface RBI à son client. Dans ce cas, la procédure va jusqu'à son terme.

S'APPELER COFACE EST UN ATOUT

Dans les cas de faillite, « nous cherchons avant tout à valoriser la créance de nos clients et vérifions le caractère privilégié des autres créanciers, explique Jean Claude Rideau. Dans un récent dossier l'examen minutieux des pièces contractuelles nous a permis d'impliquer la maison mère italienne du débiteur français en faillite et obtenir de celle ci le paiement intégral de la dette ».
« Le fait de s'appeler Coface est un atout, reconnaît Jean Claude Rideau. Particulièrement envers le débiteur soucieux de son image de marque. Cela nous aide dans la phase amiable, et nous disposons d'une compétence internationale, en nous appuyant sur le réseau Coface. »
L'équipe de 6 collaborateurs dispose d'une double compétence : de formation juridique supérieure, ils comptent également une expérience à l'étranger. Ils maîtrisent ainsi les principaux systèmes juridiques et parlent de nombreuses langues. D'un dossier à l'autre, les situations très diverses réclament technicité, polyvalence et réactivité, ainsi qu'une bonne dose de persévérance. « Nous sommes trop souvent perçus par l'entreprise comme le dernier recours, regrette t il. C'est dommage : plus on s'y prend tôt, plus on a de chance de recouvrer l'impayé. » D'autant plus que les honoraires de Coface RBI sont liés aux résultats obtenus. Seuls les frais de procédures judiciaires si nécessaires sont refacturés. Autrement dit, la société n'est payée que si elle réussit sa mission.

4 QUESTIONS À ...

© Crédit Coopératif

Nicolas Prost, responsable commercial de la salle des marchés du Crédit Coopératif.
Grâce à une couverture de taux, les entreprises peuvent profiter à plus long terme des taux d'intérêt particulièrement bas actuellement et se prémunir contre leur hausse éventuelle.

«Se prémunir contre la hausse des taux d'intérêt»

MécaSphère : Qu'est ce qu'une couverture de taux ?
Nicolas Prost : Il s'agit d'un contrat d'échange de taux entre deux parties : un taux variable contre un taux fixe ou un taux variable contre un taux variable « capé » qui est une option de protection contre la hausse d'un taux variable moyennant le paiement d'une prime. La couverture de taux est gérée par la salle des marchés et prend en compte la structure d'endettement de l'entreprise, ses anticipations sur les taux et son souhait de pouvoir rembourser un emprunt par anticipation.

M : Dans quelles situations une entreprise peut-elle y avoir recours ?
N. P. : Une entreprise qui a emprunté à moyen ou long terme à taux variable et qui souhaite se prémunir contre une hausse éventuelle des taux au-delà du cours prévu dans son budget. Ou encore une entreprise qui a établi un projet de construction d'un bâtiment et qui veut garantir l'obtention d'un taux fixe au-delà de la période de construction.

M : Pourquoi utiliser une couverture de taux actuellement ?
N. P. : Le niveau de l'Euribor 3 mois est bas et le marché anticipe des taux faibles pour 2010 et 2011. Il est donc intéressant de pouvoir continuer à profiter à plus long terme de ces taux extrêmement modestes. Des produits de couvertures permettent de minimiser le niveau de charges financières des entreprises, tout en leur garantissant aujourd'hui un taux maximum. De plus, les taux longs ont probablement atteint leur plus bas niveau historique et une baisse supplémentaire est peu probable. Par conséquent, il est judicieux de profiter de cette période pour figer une partie de son endettement à moyen ou long terme à taux fixe.

M : Quels produits financiers conseillez-vous ?
N. P. : Les produits les plus simples sont aussi les plus efficaces. Privilégier des couvertures de taux de type « swap » ou « cap ».

Un exemple concret

Une entreprise de mécanique recherche aujourd'hui les meilleures conditions pour financer sur 15 ans la construction d'un bâtiment industriel d'une valeur d'un million d'euros. La phase de construction est de 8 mois.
Problématique : Comment bénéficier d'un taux fixe pendant la période d'amortissement tout en profitant d'un taux variable pour la phase de construction ?
Solution : Le financement s'effectuera sur la base d'un taux variable Euribor 3 mois pour les deux phases (construction sur 8 mois et amortissement sur 15 ans). Elle a la possibilité de mettre en place, dès la signature de son financement, une couverture de taux de type swap pour se garantir sur un taux fixe pendant la période d'amortissement. Ainsi, son financement sera indexé sur Euribor 3 mois pour la période de mobilisation et, ensuite, grâce au swap, elle bénéficiera d'un taux fixe.

Agenda

Salons

26-28 octobre 2010
OPTO - PRI PHOTON Recherche Industrie - Parc Floral, PARIS
Pour sa trentième édition, OPTO, le salon européen dédié à toutes les solutions optiques, rejoint PRI PHOTON Recherche Industrie, le nouvel événement de l'optique photonique.
www.pri-event.org

2-5 novembre 2010
Midest 2010 - Paris-Nord Villepinte
1 750 exposants de 37 pays ; 39 700 professionnels venus de 78 pays sont attendus pour la 40ème édition du salon Midest. Le n° 1 mondial des salons de la sous traitance industrielle propose une offre complète : transformation des métaux, des plastiques/ caoutchouc/composites, électronique/électricité, microtechniques, traitements de surfaces et finitions, fixations industrielles, services à l'industrie. Midest se tiendra conjointement à Maintenance Expo, le salon de toutes les solutions de maintenance, industrielle et tertiaire.
www.midest.com

4-8 avril 2011
Foire de Hanovre
Rendez vous mondial de l'industrie, la Foire de Hanovre constitue un excellent vecteur de promotion de l'image technologique des entreprises françaises. Avec plus de 1 500 m² de stands collectifs programmés, Ubifrance entend fédérer les partenaires de l'équipe de France à l'export et offrir une visibilité unique aux exposants sur les divers pavillons français.
claude.menard@ubifrance.fr
thierry.boquien@ubifrance.fr

5-8 avril 2011
Industrie Lyon 2011 et CEPI - EUREXPO Lyon
Le retour en Rhône Alpes d'Industrie Lyon, le grand rendez vous des professionnels des solutions technologiques de production au service de la production industrielle, va correspondre à des évolutions positives de la conjoncture annoncées par tous les prévisionnistes. Les innovations technologiques seront à l'honneur sur les stands et dans le programme des animations. Pour la première fois en 2011, Industrie Lyon accueille le CEPI, le rendez vous dédié aux équipements pour les process industriels au cœur de l'usine.
www.industrie-expo.com
www.cepi-expo.com

Congrès - Conférences

27 octobre 2010
2èmes rencontres franco-brésiliennes de droit des affaires - Maison du Barreau (Paris)
Ces rencontres permettront aux industriels d'aborder concrètement tous les aspects du marché brésilien. Opportunités, retour d'expériences, conseils, analyses seront délivrés par un panel d'intervenants français et brésiliens.
isabelle.sakowicz@ubifrance.fr

24 novembre 2010
Journée technique - Filière « Engins mobiles et installations » - Cetim (Senlis)
Au cours de cette journée, organisée par le Cetim en partenariat avec le Cisma et Axema, les résultats des études menées sur la filière seront diffusés. L'occasion également de découvrir les avancées technologiques, la réglementation, les grandes évolutions liées aux procédés de production, à la motorisation et aux économies d'énergie.
sqr@cetim.fr

17 décembre 2010
Forum Acamas - SUPii Mécavenir (Puteaux)
90 entreprises franciliennes engagées dans le programme Acamas font partager leurs expériences et leurs bonnes pratiques en matière de stratégie et de développement des PMI. Les industriels témoins, les consultants et experts qui ont accompagné les actions en entreprises seront rassemblés au cours de quatre tables rondes.
jean-marc.uros@cetim.fr

Ouvrages

Un guide pratique de la compatibilité magnétique
Un décryptage de l'état de la réglementation en matière de compatibilité magnétique et les normes liées aux milieux industriel et résidentiel. Il présente notamment la directive basse tension qui couvre tous les risques électriques, mécaniques, chimiques… ainsi que les conséquences sur la santé.
www.cetim.fr

Les lundis de la mécanique

Ces rencontres gratuites présentent aux industriels de chaque région l'essentiel des résultats des travaux d'intérêt collectif du Cetim, à recueillir leur avis et à prendre en compte leurs demandes. Ces lundis bénéficient toujours d'un partenariat fort avec les organisations professionnelles et les acteurs locaux de la vie industrielle. Prochains thèmes abordés : le collage, le diagnostic vibratoire, l'écoconception…
Pour obtenir les dates et lieux des réunions, rendez-vous sur www.cetim.fr.

PRI
PHOTON

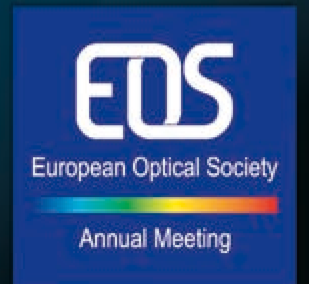
RECHERCHE
INDUSTRIE

26-29 oct 2010
Paris, Parc Floral

PRI - PHOTON Recherche Industrie est votre événement 100% dédié au PHOTON et à ses applications.

- Plus de 2 000 visiteurs attendus
- 100 exposants à la 30ème édition d'OPTO
- 400 conférences de l'EOS
- Les animations célébrant les 50 ans du laser









avec le soutien





DEMANDEZ VOTRE BADGE GRATUIT SUR

www.pri-event.org

L'association PRI - PHOTON Recherche Industrie a été fondée par AFOP et